Revista mensual | 17 de marzo de 2022 | Nº76

País Vasco

elEconomista.es

CARLOS DELCLAUX, PRESIDENTE DE VIDRALA

"LA GUERRA ACTUAL EVIDENCIA LA FALLIDA POLÍTICA ENERGÉTICA DE LA UNIÓN EUROPEA"

Critica la falta de fuentes de energía que eliminen la dependencia de Rusia y África

A FONDO

5.300 MILLONES EN COMERCIO, EL 8% DEL PIB VASCO, EN RIESGO POR EL CONFLICTO

País Vasco
elEconomista.es

A fondo | P4

Unos 5.300 millones en comercio, el 8% del PIB vasco, están en riesgo

El conflicto bélico entre Ucrania y Rusia ya está impactando en el comercio de Euskadi con estos países y con los de su entorno y pone en riesgo esta actividad.

Entrevista | P8

Carlos Delclaux, presidente de Vidrala

"La guerra actual pone en evidencia la equivocada política energética de la Unión Europea".

Movilidad | P18

Easygas invertirá 14 millones en siete nuevas gasolineras

Este ejercicio abrirá, como mínimo, tres estaciones de servicio, dos de ellas en Cataluña y otra en la zona norte de Madrid.

Industria | P12

Ingeteam inicia nuevo plan para aprovechar el 'boom' de las renovables

Creará 1.000 empleos e invertirá 210 millones para impulsar este crecimiento y llegar a 1.000 millones de negocio a finales de 2024.

Emprendimiento | P39

BBK 'Ekin' apoyará 25 proyectos innovadores y de impacto social positivo

En marcha la segunda edición del programa, de metodología inspirada en el modelo del MIT y que se realiza en colaboración con una red de emprendimiento global.

La Contra | P44

Nueve restaurantes de País Vasco reciben 'Soles' de la Guía Repsol 2022

Con estas incorporaciones, suman ya 66 los establecimientos reconocidos por esta publicación gastronómica: nueve con *Tres Soles*, 17 con *Dos Soles* y 40 con *Un Sol*.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Editor: Gregorio Peña.
Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo **Directora de elEconomista País Vasco:** Maite Martínez
Diseño: Pedro Vicente y Cristina Fernández **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Tratamiento de imagen:** Dani Arroyo

No vuelvas a dejar para mañana, lo que puedas hacer hoy

Es terrible y angustiosa la situación que vive el mundo con la guerra en Ucrania. Vladímir Putin no solo está atacando a este país gobernado por Volodímir Zelenski, un actor y comediante, pero también licenciado en Derecho, sino que arremete contra el continente europeo, contra la OTAN y contra el equilibrio de todo el planeta.

Sin entrar en el drama humano, que es deplorable, este conflicto está dejando al desnudo las debilidades y carencias de la política energética europea. Ha habido varios lustros para avanzar en esta materia y reducir la dependencia energética del gas ruso y africano. Sin embargo, en pleno siglo XXI, Europa sigue en manos de terceros para un bien tan vital y necesario para su economía y su tejido empresarial e industrial. Y lo va a pagar muy caro, nunca mejor dicho.

La gran apuesta de las energías renovables está todavía a años luz de poder cubrir el consumo energético del Viejo Continente. Cierto que su despliegue se acelerará ahora, cuando la necesidad aprieta. Pero mientras tanto, no hay alternativa en el camino para no tener que depender de suministros externos.

> En Europa no hay una fuente alternativa en el camino hacia las energías renovables y ahora se sufren las consecuencias

Si se quiere hacer una transición del petróleo y del carbón hacia las energías limpias, lo lógico es tener una energía fósil más limpia como es el gas, por ejemplo, para el trayecto. Pero en Europa no hay nada y ahora se sufren las consecuencias, con precios energéticos desorbitados que vuelven a doblegar a la recuperación y a la competitividad.

Desde Euskadi, el lehendakari Iñigo Urkullu ha lanzado una propuesta para empezar a enmendar este lamentable panorama, teniendo en cuenta que la dependencia vasca es del 90%, es decir, solo puede autoabastecerse en un 10%, una tasa muy inferior al 32% de España y al 43% de media europea.

Urkullu propone la creación de una *Unión Energética* en Europa, para alcanzar la seguridad de suministro mediante la cooperación regional y la diversificación de las fuentes de energía. Asimismo, plantea que se declaren las instalaciones renovables como bienes de interés público para que pueden ser desarrolladas con más rapidez, eso sí, bajo estricto cumplimiento de normativa ambiental. También solicita el presidente del Gobierno vasco medidas coordinadas por parte del Gobierno español y la Unión Europea para mitigar el impacto de esta situación: activar recursos que permitan mantener la competitividad y desacoplar el coste de la electricidad del precio de referencia del gas.

No es para hoy, para el corto plazo, pero sí para el mañana. Pero mejor no volver a dejar para mañana, lo que puedas hacer hoy.

País Vasco
elEconomista.es

En peligro unos 5.300 millones en comercio, el 8% del PIB vasco

El conflicto bélico entre Ucrania y Rusia ya está impactando en el comercio de Euskadi con estos países y con los de su entorno. Unos 5.300 millones, el 8% del PIB vasco, están en la 'cuerda floja'.

Maite Martínez

David Herranz

La invasión de Ucrania por parte de Rusia está colapsando la economía mundial, cuando todavía no había logrado salir totalmente de la crisis provocada por la pandemia del coronavirus. Este conflicto bélico, que supone un varapalo al ánimo y a la confianza general, ha disparado la inflación y los costes de la energía -situando a Europa en una emergencia energética debido a su dependencia-, de las materias primas, logísticos y de transporte, y, además, a nivel financiero, la incertidumbre de los mercados también prevé que el acceso a la financiación sea más caro y que se paralicen las inversiones en marcha.

Ante este panorama, el Gobierno vasco ha analizado con los diferentes clústeres sectoriales el impacto económico que esta guerra puede ocasionar en la actividad de las empresas vascas, que ya se está dejando sentir, sobre todo, en las compañías más orientadas a la exportación, como las dedicadas al petróleo, al gas y a la máquina-herramienta.

Importaciones de materias primas

Las exportaciones de Euskadi a la zona en guerra (Rusia y Ucrania) ascendieron en 2021 a 292 millones de euros y las importaciones fueron de 1.540 millones de euros. Las empresas venden allí componentes de automoción, maquinaria mecánica y caucho, e importan, principalmente, materias primas. Ahora el comercio con ambos países entra en riesgo por la guerra.

Pero no solo está en peligro el comercio con Rusia y Ucrania. Hay que tener en cuenta que en la zona de conflicto hay otros doce países, que podrían verse implicados en una expansión del ataque: Hungría, Polonia, Finlandia, Suecia, Moldavia, Estonia, Letonia, Lituania, República Checa, Eslovaquia, Rumanía y Bielorrusia.

En este caso, incluyendo a los países anteriores, las exportaciones vascas afectadas ascenderían a 2.300 millones y las importaciones, a 3.000 millones, es decir, unos 5.300 millones de comercio vasco en peligro, lo que supone aproximadamente un 8% del PIB de Euskadi.

Más de 230 implantaciones

Según los datos que maneja el Ejecutivo autonómico, 32 empresas vascas tienen implantaciones en Rusia, con un total de 36 ubicaciones, de las que 13 son productivas y 23 comerciales. Por el contrario, en Ucrania hay únicamente tres oficinas comerciales, por lo que el riesgo se ve limitado. En los doce países potencialmente más afectados citados anteriormente, incluyendo también a Rusia y Ucrania, existen 119 empresas vascas con 235 implantaciones, de las que 117 comerciales y 118 productivas.

235 Implantaciones tienen las firmas vascas en países que pueden verse afectados por la guerra

Las compañías se enfrentan a problemas en Rusia y Ucrania, especialmente en el país de Putin, con sanciones y riesgos comerciales debido a la devaluación del rublo, la inflación, etc.

El Gobierno vasco se reúne con los clústeres para analizar el impacto de la guerra en su actividad. Irekia

Buque metanero, descargando en el Puerto de Bilbao. eE

Además, Rusia ha definido una serie de "países hostiles", entre los que se encuentra España. Todas las transacciones y operaciones que realicen las empresas rusas con la ciudadanía y las firmas de estos "países hostiles" deberán ser aprobadas por la comisión gubernamental para el control de la inversión extranjera de Rusia.

Principales afecciones

Las grandes multinacionales siguen anunciando, bien su salida de Rusia, bien la venta de participaciones que tienen en empresas locales o planes para deshacerse de los activos en los que llevaban invirtiendo casi tres décadas. El movimiento afecta especialmente a los fabricantes de coches, a los productores de petróleo y energéticas y a la industria logística.

En este sentido, el conjunto de la industria vasca está preocupada por afecciones a corto/medio plazo como el incremento de los precios de las materias primas y la energía, que tendrá un impacto directo en la cadena de producción, ocasionada por la subida de los costes y la dependencia del suministro de productos básicos. Esto provocará desajustes en la cadena de suministro y paradas de producción, también debido a las tensiones financieras.

En cuanto a la logística, el cierre del espacio aéreo conlleva más horas de tránsito en los vuelos intercontinentales, el tráfico marítimo hacia Ucrania está cancelado, las principales navieras de contenedor han suspendido reservas para puertos rusos y las fronteras para el transporte por carretera en Ucrania están cerradas, salvo para ayuda humanitaria.

"Por ello convendría a las empresas buscar alternativas en el corto plazo para el transporte de mercancías en rutas alternativas o nuevos proveedores de materias primas, por ejemplo, el suministro de gas licuado transportado por barco. De esta manera la crisis generará un menor impacto en los costes de producción y en el precio que asume el cliente final, manteniendo el consumo e impidiendo frenar el crecimiento", explica Fátima Álvarez Bilbao-Goyoaga, asesora de adquisiciones y operaciones en LKS Next.

Una 'Unión Energética' en Europa para alcanzar la seguridad de suministro

La dependencia energética de Euskadi alcanza el 90%, con lo que la escalada de precios es considerada como emergencia energética. Por esta razón, el lehendakari Iñigo Urkullu propone la creación de una 'Unión Energética' en Europa, para alcanzar la seguridad de suministro mediante la cooperación regional y la diversificación de las fuentes de energía. Asimismo, plantea que se declaren las instalaciones renovables como bienes de interés público para que pueden ser desarrolladas con más rápidez. También solicita medidas coordinadas por parte del Gobierno español y la Unión Europea para mitigar el impacto de esta situación. "Se trata de activar recursos que permitan mantener la competitividad y desacoplar el coste de la electricidad del precio de referencia del gas".

Gestamp tiene presencia física y comercial en el área del conflicto bélico. eE

Materiales para automoción y maquinaria

Europa importa de Rusia más de un 10% de metales como por ejemplo paladio, aluminio y níquel, materiales necesarios para la producción de catalizadores para el sector de automoción o los componentes para la fabricación de equipos y maquinaria.

Ucrania, además, es el principal exportador de aceite de girasol, maíz y trigo, productos clave para la fabricación de fertilizantes usados en la ganadería y en la elaboración de conservas en aceite, que se han encarecido y está afectando a un sector que lleva arrastrando problemas de rentabilidad en el último año y que ve mermada su actividad.

Etorkizunari begiratzen diogu
Miramos al futuro

Oraina ahaztu gabe etorkizuna lantzen ari gara datozen belaunaldien mesedetan.
Eusko Jaurlaritzaren **2022 ETEentzako Laguntza Plana**, oraina da.
Etorkizuna, garapen-eredu berria, inklusiboa eta iraunkorra.
Oso ETEzaleak gara!

Miramos al futuro sin perder de vista el presente, comprometidos con las siguientes generaciones.
*El **Plan de Ayudas PYME 2022** del Gobierno Vasco es el presente.*
El futuro, un nuevo modelo de desarrollo inclusivo y sostenible.
¡Somos muy de PYMEs!

74 laguntza-programa
programas de ayudas

590 milioi euro
millones de euros

Informa zaitez · *Infórmate*
www.euskadi.eus/ekogarapena · www.spri.eus/ekogarapena

Euskadi, auzolana, bien común
EUSKO JAURLARITZA GOBIERNO VASCO

CARLOS DELCLAUX

Presidente de Vidrala

"La guerra actual pone en evidencia la equivocada política energética de la Unión Europea"

"La política industrial y energética de la Unión Europea no se ha desarrollado como debía", afirma Carlos Delclaux, presidente de Vidrala. A su juicio, se ha perdido la oportunidad de tener fuentes de energía que permitan la transición hacia las renovables, como el gas, y que eliminen la dependencia de Rusia, norte de África y Estados Unidos.

Maite Martínez. Fotos: Domi Alonso

La recuperación económica tras la pandemia ha venido acompañada de presiones inflacionistas, consecuencia de las tensiones de la cadena de suministro y la crisis energética, situación agravada ahora por la guerra entre Rusia y Ucrania, que ha provocado una escalada sin precedentes de los precios del gas natural y la electricidad. Esto afectará a la rentabilidad de muchas empresas en el corto plazo, como es el caso de Vidrala.

Además, esta guerra ha puesto en evidencia la necesidad de tener políticas que reduzcan la dependencia energética de los países. En el caso de Europa, la actualidad bélica deja al desnudo sus carencias en esta materia. Para el presidente de Vidrala, Carlos Delclaux, "la Unión Europa es responsable de estar dependiendo en gran parte de los suministros rusos, cuando se podían haber buscado alternativas en los últimos 20 años.

¿Cómo afecta a Vidrala la guerra actual en el suministro de energía y materias primas?
La fabricación de vidrio es intensiva en el consumo de energía debido a la utilización de hornos de fusión que operan en continuo. La energía es, por tanto, importante para Vidrala como empresa industrial, como también lo es para Euskadi, Europa y el mundo en general. La guerra actual tendrá unas repercusiones negativas para muchas industrias, no solo para la nuestra. Sobre los efectos en las cadenas de suministro, cada compañía tendrá que afrontarlo y en unos sectores afectará más que en otros. En nuestro caso, los suministros de materias primas y la comercialización del producto son, en su mayoría, locales. Pero en la cuestión de la energía, esencial en una economía desarrollada, el impacto va a ser fuerte para Europa.

¿Por qué se ve tan damnificada Europa en materia energética?
La política industrial y energética de la Unión Europea no se ha desarrollado como debía. Durante los últimos 20 años se ha centrado en ser líder en el mundo en temas medioambientales y en la lucha contra el cambio climático, lo que está muy bien. Pero ha definido un camino hacia una transición energética idealizada y basada en decisiones cortoplacistas. Una economía tiene que ser competitiva y buscar el camino adecuado y me asombra la escasa preocupación e inacción en los últimos años. Si quieres hacer una transición del petróleo y del carbón hacia las energías limpias, en el i*mpasse* necesitarás una energía fósil más limpia como es el gas, por ejemplo. Pero en Europa en el trayecto no tenemos nada y hace falta una política para ello.

¿Cree que se pueden sufrir problemas o cortes de suministro de gas?
Con el conflicto en Ucrania es evidente que la situación europea en el tema del gas natural se tensiona aún más. La dependencia de Europa del gas ruso denota la ausencia de una política energética y es un síntoma de la incapacidad europea de defender los intereses de sus ciudadanos y de las empresas, para fabricar sus productos de manera competitiva. No vemos que el problema vaya a estar en la falta de suministro, sino en el entorno anormalmente inflacionista ante el que se encuentra la industria europea por estar supeditada a sus principales proveedores de gas: Rusia y norte de África, zonas muy inestables, y Estados Unidos.

Entonces, ¿es ahora Estados Unidos la garantía para el continente europeo?
Efectivamente, con Estados Unidos (EEUU) tenemos el suministro asegurado, pero veremos a qué precio. El pasado 2021, Europa ya compró más gas licuado de EEUU que lo suministrado desde Rusia. Lo curioso es que hace 25 años en EEUU había poca producción de gas y, sin embargo, se ha convertido en un enorme exportador de gas. Y en todo ese tiempo en Europa no se ha hecho nada por razones medioambientales. Es comprensible que se produzcan problemas de suministro a raíz de algo imprevisto como una guerra. Pero es inadmisible que Europa no haya ejecutado planes para aumentar su grado de autonomía energética. Por esta razón, la Unión Europea es responsable, en gran medida, de la actual debilidad y dependencia energética, de depender de los suministros rusos cuando se podía haber hecho algo en las últimas décadas, como lo ha hecho EEUU. Ya no hay remedio posible y esta dependencia rusa se revertirá con acuerdos con Estados Unidos, que se enriquecerá con los suministros de gas a Europa.

Con este escenario, ¿qué previsiones se atreve a realizar para el ejercicio 2022, el

"La inacción de Europa en materia energética ha puesto en jaque a su industria"

■

"Para ganar en peso industrial y frenar la pérdida de competitividad, la presión sindical no ayuda"

año previsto para la recuperación?
La demanda de envases de vidrio en nuestras regiones de actividad avanza con firmeza, apoyada en los fundamentos económicos hacia el consumo de alimentos y bebidas, la paulatina normalización de actividades sociales que han estado condicionadas por la pandemia y, fundamentalmente, el apoyo al vidrio como el envase sostenible definitivo, por parte de propietarios de marcas, envasadores y consumidores. Si bien, las presiones externas en costes afectarán a nuestros márgenes en el corto plazo hasta que la coyuntura se estabilice y nuestros precios de venta se adapten. El proceso inflacionario en el que está metida Europa puede provocar una crisis económica mayor que en otras zonas del mundo. Y aquí será importante la industria. Está demostrado que, en situaciones de oscilaciones económicas o épocas de crisis, el que una economía tenga mayor peso industrial permite que las caídas en su PIB y los efectos en el desempleo sean menores. Por eso, País Vasco, con cerca de un 25% de industria frente a España, que tiene un 15% de media, siempre recupera mejor sus cifras económicas que otras CCAA, por su fuerte peso industrial. En Europa es igual. Alemania ha pasado las crisis mejor que España y se ha recuperado antes, como consecuencia del mayor peso de la industria en el PIB, entre otros factores.

¿Qué fortalezas y debilidades destacaría del ecosistema económico vasco?
En País Vasco, destacaría la apuesta que el Gobierno autonómico está realizando por el desarrollo de la tecnología del hidrógeno verde, una de las fuentes energéticas del futuro. En la fábrica más grande del grupo Vidrala, ubicada en Elton (Inglaterra), el Gobierno británico ha determinado esa zona como prioritaria para el tema del hidrógeno, por sus accesos, logística, etc. Y también aquí el Gobierno vasco apuesta por esta tecnología, por su cercanía a los puertos, su posición geográfica, etc. Por otra parte, hay varios elementos negativos en Euskadi, pero son manidos, como el tema salarial, sindical, la fiscalidad, etc. Es evidente qué para tener mayor peso industrial, la presión sindical no ayuda, ya que se va perdiendo competitividad frente a otras regiones de España.

Ha mencionado la fiscalidad. ¿Qué opina sobre la política que se aplica en Euskadi?
Estoy a favor de la política fiscal desarrollada en la Comunidad de Madrid en los últimos años. Y me parece inapropiado que las Administraciones estén siempre comparándose con el "peor de la clase": que si tiene altos los impuestos, mucho gasto público, participación del Estado en la economía, etc. Es muy demagógico dar a elegir entre querer estar, por ejemplo, como Marruecos o como Francia. Yo prefiero Reino Unido a Francia, con menos impuestos, menos gasto público, etc. Portugal también es más flexible que España. Pediría que empiecen a compararse con los que lo hacen mejor.

"Pido a las Administraciones que en el tema fiscal se empiecen a comparar con los que lo hacen mejor"

"Vidrala seguirá apostando por Euskadi, con el centro de decisión, la administración central y el grueso de la I+D"

Vidrala es un grupo global con sede en País Vasco. ¿Se ha planteado la dirección un traslado del centro de decisión a otras zonas o países con menor presión fiscal?
Seguiremos apostando por Euskadi. El grupo Vidrala, con posición de liderazgo en Reino Unido e Irlanda, con plantas en Italia, Portugal y España, tiene su centro de decisión en Llodio y nuestra idea es mantenerlo aquí. Estamos muy bien en Euskadi, aunque el tema fiscal es más atractivo, por ejemplo, en Irlanda. Los procesos de decisión, los departamentos de investigación y desarrollo, porque Vidrala es muy activa en I+D en el campo de la transición energética y en la búsqueda de otras fuentes alternativas como el hidrógeno verde; todos los centros de decisión

y el grueso de la I+D está en la localidad alavesa de Llodio. En Reino Unido tenemos Vidrala Academy, pero los centros de decisión del grupo están aquí, sin discusión, y los centros de investigación más importantes, así como la Administración central.

¿Cree que cambiarán las estrategias en el exterior debido de la pandemia?
La internacionalización es una consecuencia del comercio internacional y crea riqueza para las sedes. Los procesos que estaban en marcha antes de la pandemia van a seguir, en algunos casos acelerados. Una empresa no puede quedarse sin buscar otros mercados para ser más eficiente y más competitiva. Por eso, las medidas proteccionistas son malas de por sí, como el tema de Trump en Estados Unidos, el *Brexit*, o lo que está ocurriendo con Rusia. Es volver a viejas prácticas europeas del siglo XIX. No hay quien pare la tendencia a la globalización en un mundo en que el consumidor es cada vez más exigente y demanda precios más competitivos. El proceso de internacionalización de Vidrala se basa en una visión amplia del mundo y en la busca de otros mercados donde actuar y dar servicio al cliente; tendemos a ser muy locales donde estamos ubicados, a pesar de estar internacionalizados. Por ejemplo, en Portugal la operativa es portuguesa, con independencia de que el centro de decisión lo tenemos en Llodio.

Sobre el 'Brexit', ¿cómo ha afectado a la actividad de Vidrala?
Vidrala tiene una posición muy importante en Reino Unido e Irlanda, bajo la marca *Encirc*, con una cuota de mercado por encima del 30%. El *Brexit* ha afectado a la compañía de manera contenida, ya que nuestro negocio en Reino Unido es básicamente doméstico. Sí ha afectado el proceso inflacionario que ha provocado el *Brexit* y la disponibilidad de trabajadores. A largo plazo, la demanda en el Reino Unido se mantiene firme gracias a las relaciones con clientes de primer nivel mundial, la competitividad de las instalaciones industriales y el valor añadido que aportan a la oferta los servicios de envasado. Al hilo de la dependencia energética me gustaría comentar que si Reino Unido, conociendo como son de prácticos sus dirigentes, no hubiese estado los últimos 20 años en la Unión Europea, no tendría hoy el problema que tiene con el suministro de gas. Seguro que habría desarrollado alternativas para asegurar su suministro y no depender de Rusia.

En la actividad de I+D, ¿cuáles son los principales proyectos?
Somos la única empresa del sector vidriero que está en los tres foros de investigación más importantes en el mundo del vidrio. Buscamos formas de aumentar la cantidad y la calidad del vidrio reciclado que incorporamos a nuestro proceso productivo. El objetivo es que el 90% del vidrio que se consume acabe reciclándose. Por otra parte, se han demostrado las ventajas del vidrio para el medioambiente frente al plástico, sobre todo en el aspecto de la salud. Otra tendencia es el aligeramiento, que ha logrado reducir el peso de las botellas de vino, por ejemplo, de 600 gramos a 390 en 20 años.

"El 'Brexit' nos ha afectado de manera contenida, ya que nuestro negocio es básicamente doméstico"

■

"El vidrio está en máximos de demanda tras la pandemia, debido a una mayor preocupación por la salud"

¿Tiene Vidrala el talento necesario a su alcance o le faltan determinados perfiles?
En Euskadi hay mucho talento en funciones que exigen pasar por la universidad, pero faltan perfiles de formación profesional que necesitamos para ganar peso industrial. Para impulsar esta formación, Vidrala, junto a la Consejería de Educación de Castilla-La Mancha, ha puesto en marcha un ciclo de Grado Superior en Mecatrónica que permita formar a los jóvenes para el relevo generacional en su fábrica de Caudete, Albacete.

Ingeteam inicia un plan estratégico para aprovechar el 'boom' renovable

El grupo vasco, con sede en el Parque Tecnológico de Bizkaia y presencia en 24 países, aspira a obtener un negocio próximo a los 1.000 millones, sumar 1.000 empleos y una rentabilidad mínima del 5% en resultados a finales de 2024. Invertirá 210 millones, 140 en I+D, para impulsar este crecimiento.

Maite Martínez. Fotos: Domi Alonso

El mercado de las energías renovables crecerá de forma acelerada en los próximos años y la guerra entre Rusia y Ucrania ha imprimido aún más velocidad a esta materia para reducir la dependencia energética, sobre todo del gas ruso.

Para atender a estas inversiones en energías renovables, Ingeteam ha diseñado un plan estratégico para el trienio 2022-2024. El objetivo del grupo vasco es alcanzar los 1.000 millones de negocio, lo que supondrá aumentar un 44% su facturación, y un objetivo mínimo de un 5% de rentabilidad en resultado antes de impuestos. "Hay que desarrollar mucha eólica, solar e hidráulica en Europa", apunta Adolfo Rebollo, consejero delegado de Ingeteam. "Llevamos 50 años apostando por las energías renovables y su desarrollo y no nos han hecho caso. La tecnología está preparada, solo falta agilizar los trámites y permisos para su instalación", reclama el directivo de la compañía a las diferentes administraciones europeas.

Gran oportunidad con el hidrógeno

Con el hidrógeno verde -según explica Rebollo- hay una gran oportunidad para las renovables. "Solo la sustitución del hidrógeno gris que se consume en el mundo por el verde supondrá para las renovables duplicar su capacidad". "Además, para cumplir las

Jorge Magán, Teresa Madariaga, Adolfo Rebollo y Alex Bealustegui, directivos de Ingeteam.

Trabajadores de Ingeteam en el laboratorio de electrónica de potencia.

estrategias europeas y el pacto del cambio climático hay que multiplicar por 10 la capacidad actual".

Además de los objetivos de negocio, el nuevo plan estratégico de la compañía que preside Teresa Madariaga contratará, asimismo, 1.000 personas en el trienio. La plantilla actual es de 4.100 trabajadores. El grupo especializado en electrónica de potencia y control, entre otros, busca crecer en renovables, pero también en transporte y consumo eficiente de energía eléctrica.

A pesar del conflicto bélico actual, Ingeteam cuenta con una cartera de pedidos superior a 800 millones y descarta un impacto negativo en sus ventas por su negocio en Rusia, que es del 1%.

En cuanto a las inversiones previstas, destinará un total de 210 millones, 140 millones se emplearán en actividades de I+D y 70 millones, en nuevas instalaciones y mejoras de plantas productivas. Ingeteam invertirá en dos plantas fotovoltaicas de autoconsumo para sus plantas de Beasain (Gipuzkoa) y Sesma (Navarra). También llevará a cabo una ampliación de la planta para alojar el crecimiento e invertirá en un edificio que albergará un nuevo laboratorio de ensayos y oficinas.

Mejoras en Milwaukee

Ingeteam mejorará, además, las capacidades en su planta en Milwaukee (EEUU) para hacerla más versátil y poder servir a más clientes y sectores.

Otra inversión prevista es en la planta de Ortuella, donde se ha comprado un solar adjunto, de 4.000m2. La incorporación de esta planta a las capacidades de Ingeteam ha sido un éxito. En ella trabajan más de 100 personas y producen los convertidores para marina, minería y siderurgia, que hacen posible que los motores eléctricos operen, y los convertidores de tracción, que hacen posible tomar energía de la catenaria y propulsar los motores de los trenes.

Ingeteam, que celebra su 50 aniversario este año, se ha reorganizado en siete sectores y tres segmentos globales en su apuesta por la electrificación. Cuenta con una estructura internacionalizada, presente en 24 países de los cinco continentes y exporta el 80% de su producción.

Ingeteam pide a Europa que acelere los trámites para instalar energías renovables

La compañía vasca cerró el plan estratégico 2019-2021 al 97% del objetivo, con 675 millones de negocio y una rentabilidad *sostenida* -un beneficio de en torno a 13 millones de euros-, pero lastrada por los efectos de la pandemia, el coste de la energía, de los seguros, de las materias primas y de la logística mundial.

Enrique Monasterio
Director de Desarrollo e Innovación
Ente Vasco de la Energía

Las energías renovables aportarán la garantía de suministro que necesita Europa

El 30 de noviembre de 2016 la Comisión Europea publicó sus propuestas de contribución de las energías limpias al cumplimiento de los compromisos adquiridos en el acuerdo climático de París y lo hizo mediante la comunicación *Energía limpia para todos los europeos*, conocida como el *paquete de invierno*. Fue el pistoletazo de salida hacia un nuevo modelo energético al que habrá que llegar recorriendo un camino que llamamos Transición Energética. El destino final es claro: energía limpia y renovable, máxima eficiencia en los consumos y, ante todo, participación de los consumidores. La motivación: reducir la emisión de gases de efecto invernadero para detener el cambio climático.

Aunque esta es la razón principal, en el caso de Europa la apuesta persigue dos objetivos más: desarrollar tecnología propia en el entorno de las renovables para convertirse en un exportador de la misma y reducir la dependencia energética del exterior, o lo que es lo mismo, aumentar la garantía de suministro. Tengo la sensación de que esta razón es la que realmente motiva este cambio. La Unión Europea consume cerca de la quinta parte de la energía mundial y sus reservas son escasas, lo que la convierte en la mayor importadora. Preservar su seguridad energética mediante la producción propia a través del aprovechamiento de los recursos renovables constituye una obligación. De ahí que estemos viendo cómo los objetivos europeos se revisan periódicamente y se imponen metas cada vez más ambiciosas, acompañadas de regulaciones favorecedoras y programas de apoyo a la implantación y al desarrollo tecnológico.

La guerra de Rusia contra Ucrania ha puesto de relieve la vinculación que la UE tiene en suministro energético con Rusia y con otras zonas de inestabilidad, lo que limita su actuación en los mercados energéticos y la toma de decisiones geopolíticas. La disponibilidad de energía a precios estables es fundamental para garantizar la competitividad de los productos europeos. Y para ello, es necesario reducir la dependencia y la exposición a la volatilidad de los precios del gas natural y del petróleo. La receta es acertada: producción propia y máximo aprovechamiento de los recursos renovables. No se puede perder más tiempo: deben evitarse los debates infinitos cada vez que se promueve una instalación de este tipo, porque el riesgo ya no es una hipótesis, es una realidad.

Inversión empresarial

Induhold, Kaizaharra, IAZ y Dularra compran la alavesa Pimesa

Induhold Participaciones ha adquirido junto a Kaizaharra Corporación Empresarial (KCE), promovida por Iñaki López Gandásegui, presidente de Aernnova, IAZ Partners y el Grupo Dularra, familias Garavilla y Elorrieta, han comprado la totalidad del capital social de Proyectos, Instalaciones y Montajes Eléctricos, S.A. (Pimesa). Esta compañía, con sede en Vitoria (Álava), está especializada en la fabricación y diseño de cableados eléctricos, conexiones electrónicas y conjuntos especiales electromecánicos para diferentes sectores.

Fundada en 1981, Pimesa ofrece servicios de ingeniería eléctrica y soluciones integrales para los sectores de energías renovables, equipamiento eléctrico y máquina herramienta. En los últimos años ha experimentado un gran crecimiento, basado en la innovación de producto y el servicio al cliente. En 2021 facturó 15 millones y tiene 70 trabajadores.

Pimesa trabaja para el sector de máquina-herramienta, entre otros. eE

Induhold es un *holding* industrial creado en 2018 por Enrique Arriola y Fernando Castresana, con el objetivo de impulsar y desarrollar proyectos empresariales, a través de la inversión en empresas industriales de tamaño mediano, que mantengan posiciones de liderazgo en sus nichos de mercado. La inversión en Pimesa es la segunda operación de Induhold, tras la compra del Grupo Azol Gas en 2019.

Crecimiento en el exterior

Mondragon inicia 2022 con cartera de pedidos y demanda, tras cerrar un buen año de recuperación

Mondragon Corporación tuvo un buen año 2021, según señaló su presidente, Iñigo Ucín, aunque sin adelantar cifras. "La industria se ha recuperado con un crecimiento fuerte en torno al 14% y estamos a falta de un punto para conseguir la cifra de 2019, que fue muy buena en la industria". Ese año las cooperativas del área industrial de Mondragón cerraron con una facturación agregada que superó, por primera vez en su historia, los 6.000 millones. Concretó Iñigo Ucín que "en el ejercicio 2021 ha fallado el mercado en España, porque las ventas internacionales han superado ya la cifra de ventas de 2019". La facturación del grupo en 2020 fue de 10.865 millones de euros.

En cuanto al ejercicio 2022, Ucín adelantó que "la situación de la cartera de pedidos es buena y la demanda también; la automoción ha tenido un buen enero y, a corto plazo, parece que el año irá bien, pero hay inseguridad en cantidad de factores que son claves. El ejercicio está plagado de incógnitas", aseveró el presidente de Mondragon, antes de estallar la guerra entre Rusia y Ucrania. A su juicio, la problemática en torno a la falta de componentes se agudizará este año, "porque cada vez hay mayores retrasos, más problemas para completar los productos y, por tanto, esto afectará a la facturación este 2022". Además, las previsiones que hacen los proveedores no se cumplen, a lo que se une que los precios siguen subiendo.

El presidente de Mondragon, grupo que emplea a más de 80.000 personas, el 3,8% del empleo total de Euskadi, explicó que, además de la escasez de semiconductores, "hay problemas en la parte electrónica con todos los componentes y en otras piezas". En este sentido, las cooperativas del grupo están interiorizando ciertas fabricaciones y comprando empresas para complementar cierto tipo de suministros, pero no soluciona el problema original.

Gana 67 millones

ITP Aero retorna a 'números negros' en el ejercicio de su venta

ITP Aero cerró 2021 con un beneficio neto de 67 millones de euros y unos ingresos de 915 millones, tras las pérdidas de 13 millones y negocio de 735 millones, un 25% menos que en 2019, del ejercicio precedente. El fabricante aeronáutico retornó así a beneficios tras un nefasto 2020 debido a la pandemia, en el año que cambió de propietario: Rolls-Royce vendió el grupo vasco (la operación se cerrará el 30 de junio) al consorcio formado por Bain Capital, JB Capital (fondo de Javier Botín) y la guipuzcoana Sapa, en septiembre.

Los resultados responden a un entorno macro más favorable e incluyen tanto el negocio de ITP Aero como el negocio recurrente generado por la planta de Hucknall (Reino Unido), adquirida en 2021. El fabricante destaca también el negocio de defensa, con una tendencia positiva.

ITP Aero concluyó el año con 4.175 trabajadores. El grupo firmó en 2021 contratos con Pratt & Whitney Canadá y continuó desarrollando el programa FCAS, futuro sistema aéreo de combate, como líder del pilar tecnológico de motor en España. El grupo, además, avanzó hacia una aviación más sostenible al ser miembro fundador de la iniciativa Clean Aviation de la UE. Un hito tecnológico fue el motor demostrador UltraFan de Rolls-Royce.

Nueva adquisición

LKS Next compra i3s, firma de 'software' para la Industria 4.0

LKS Next se ha hecho con el 100% del capital de i3s, firma centrada en soluciones de gestión empresarial (ERP) del ámbito SAP, además de otras herramientas tecnológicas para la Industria 4.0. Con esta adquisición, el grupo cooperativo se consolida en implantación, desarrollo y mantenimiento de ERP y soluciones para digitalización de la industria.

Además, la operación permitirá a LKS Next potenciar su presencia en Bizkaia, donde contará a partir de ahora con cinco centros de trabajo que emplean a 300 personas. i3s aporta una plantilla de 50 profesionales y una facturación de seis millones.

La adquisición posiciona estratégicamente a LKS Next en la zona norte de España como referente tecnológico para la industria. Esta es la cuarta integración de una empresa tecnológica en el grupo en los últimos cincos años: MCC Telecom (2017), Secure&IT (2019), Zamundi (2021) e I3S (2022). Asimismo, ha llevado a cabo un proceso de toma de participaciones en *startups* tecnológicas como en Multiverse, especializada en computación cuántica, en 2020, así como en Sabatic, de la gestión del gasto en 2019. En 2020 LKS Next incorporó Akuaipa, compañía especializada en el ámbito de la sostenibilidad y la debida diligencia empresarial.

Incremento de actividad

Grupo CAF multiplica por 10 sus resultados del año anterior

El grupo CAF obtuvo en 2021 un beneficio neto de 89 millones de euros, un aumento significativo con respecto a los 10 millones de ganancias del 2020, con lo que multiplica por diez los resultados obtenidos en el año anterior. Según informó el constructor ferroviario de Beasain (Gipuzkoa), el resultado antes de impuestos a 31 de diciembre de 2021 fue de 130 millones de euros.

La compañía vasca destacó que "el impacto del incremento de la actividad y la no afectación del Covid-19", así como el "efecto de las diferencias de cambio negativas generadas en 2020" son los principales factores que explican la variación positiva respecto al año anterior. La cifra de negocio fue de 2.943 millones, frente a los 2.762 millones del año anterior, un 7% más. Este incremento está motivado, principalmente, por la recuperación de la actividad tras la fase más aguda de la pandemia.

La cartera de pedidos de CAF ascendió en 2021 a 9.640 millones de euros, frente a los 8.807 millones del año anterior, lo que supone un aumento del 9%. En el caso del negocio ferroviario fue de 8.855 millones (9% más) y de 785 millones (10% más) en el de autobuses.

¿Invertir? Solo si te lo explican bien, decides mejor.

FONDOS DE INVERSIÓN LABORAL Kutxa

Explicar. Entender. Decidir.

LABORAL kutxa

Hay otra forma

Puedes consultar el folleto informativo y el documento con los datos fundamentales para el inversor, en nuestra web, en la CNMV y en cualquiera de nuestras oficinas.

Easygas invertirá 14 millones en la apertura de siete nuevas gasolineras

Este ejercicio abrirá, como mínimo, tres estaciones de servicio, dos de ellas en Cataluña y otra en la zona norte de Madrid. La compañía, que cuenta con 17 gasolineras y 170 trabajadores, obtuvo 190 millones de euros de negocio el pasado 2021 y vendió 150 millones de litros.

Maite Martínez. Fotos: eE

Las gasolineras Easygas ofrecen precio y atención al cliente.

La marca Easygas llegó al mercado en mayo de 2013 con un modelo de servicio diferente a los existentes y con una primera gasolinera en el municipio vizcaíno de Galdakao. Su éxito lo avalan las 17 estaciones que la firma tiene repartidas por la geografía española y la generación de 170 empleos, además de la previsión de crecimiento con siete nuevas aperturas en estudio para los próximos dos años. "Tres o cuatro de ellas en este ejercicio 2022", asegura su fundador y CEO, Joseba Barrenengoa.

Según explica este ingeniero bilbaino, para crear Easygas cogió *lo mejor de cada casa*: "Del modelo de la petrolera, el producto de calidad; del *low cost*, el precio, y añadí la atención al cliente en pista. Así surgió la estación de Galdakao, un producto de calidad, servicio atendido 24 horas y el mejor precio posible". El ahorro respecto al precio de petroleras es de en torno a 15 céntimos el litro.

Tras el *boom* en Galdakao, Barrenengoa trasladó el modelo a una gasolinera que regentaba en León desde hacía 12 años y de ahí a buscar nuevas implantaciones para extender la nueva marca.

Mucho tráfico y volumen de litros

La búsqueda de futuras ubicaciones para Easygas requiere de investigación y prospección. "Tiene que haber mucho tráfico para que este modelo sea rentable, no menos de 20.000 coches diarios, porque necesitamos vender muchos litros para reducir el margen. Y también que la competencia no esté muy agresiva en esa zona", explica el director general de la compañía. "Nos cuesta mucho encontrar implantaciones que nos den estas ratios".

El volumen medio de litros que se vende en España entre todas las gasolineras que hay es de 1.800.000 litros al año. "Para que nuestro negocio sea rentable tenemos que vender, como mínimo 3 millones de litros por gasolinera", comenta Joseba Barrenengoa. Easygas vendió 150 millones de litros en el ejercicio 2021 en sus 17 gasolineras, casi 9 millones de litros para cada una (8,8 millones). "Casi multiplicamos por tres los litros que necesitamos vender por estación".

Joseba Barrenengoa, CEO y fundador de Easygas.

El fundador de Easygas desvela que todavía quedan zonas interesantes para crecer y adelanta sus objetivos. "Estamos trabajando sobre siete implantaciones. En Cataluña montaremos cuatro gasolineras, una en la zona norte de Madrid y otra en Granada, entre otras. La primera en dos o tres meses en Cataluña. Este 2022 será de los años que más se abran, tres o cuatro. El resto en 2023".

Más de 200 millones de negocio

La inversión media por adquisición de Easygas ronda los dos millones de euros, que cubre con financiación bancaria. "Hemos tenido propuestas de fondos para participarnos, pero no necesitamos financiación para seguir creciendo", asevera Joseba Barrenengoa.

En total, la empresa invertirá 14 millones en las siete aperturas previstas próximamente. La media de inversión del sector en una gasolinera es de en torno al medio millón.

El negocio de Easygas va creciendo por las nuevas incorporaciones de gasolineras. Con los 150 millones de litros vendidos en 2021, la firma facturó 190 millones de euros y en 2022, con las nuevas aperturas se superarán los 200 millones de negocio. Todos sus empleados son personas con discapacidad.

Las gasolineras que adquiere Easygas están, generalmente, en funcionamiento y son explotadas por una familia. "Algunas hemos montado desde cero, pero la burocracia es tan lenta que hemos dejado esta vía. En una apertura tardamos siete años y en otra, cinco. La última en la localidad gallega de Porriño nos llevó año y medio", relata el director general del grupo.

Control de calidad

¿Y qué opina la competencia de EasyGas? "Al principio decían que nuestro producto era de mala calidad, lo que es imposible porque todos pasamos el mismo control de Exolum, que asegura su idoneidad", explica Joseba Barrenengoa.

En el apartado de calidad, Easygas dio el paso hace dos años de un producto estándar, que cumplía la normativa, a uno superior para mejorar el modelo: servicio, buen precio y calidad.

> **Easygas triplica la rentabilidad mínima de sus gasolineras, gracias a su precio y calidad**

"Empezamos a trabajar con un laboratorio inglés sobre un aditivo, que es lo que marca la diferencia de los combustibles. Con una empresa de control y el laboratorio, hicimos una comparativa en la que obtuvimos muy buenos resultados de calidad", afirma el fundador de la empresa de estaciones de servicio.

Sí señala Barrenengoa que la competencia ha tomado ideas del modelo de Easygas, "como el tamaño de los monolitos de precios, ya que el nuestro mide 4 metros de largo por un metro de anchura. siendo pioneros en este tipo de preciarios".

Easygas compra a diario entre 15 y 17 camiones para su venta en las gasolineras, unos 32.000 litros, cantidad que vende todos los días. "Todos cargamos en CLH, ahora Exolum, una red de oleoductos. Ese producto lo venden a través de comercializadoras.

Los precios son diferentes, según sea costa o interior. Por eso no tenemos el mismo precio en las gasolineras, aunque si le aplicamos el mismo margen, porque no compramos al mismo precio", comenta el responsable de Easygas.

José Antonio Campos
Dr. CCEE y Empresariales
Director del EMBA-DBS

Capital vs. talento: accionistas, CEO y 'trabajador@s'

Capital vs. talento: así se titula un artículo de Martin y Moldoveanu, publicado en *Harvard Business Review* allá en 2004, que discuto con mi alumnado de primer curso de Organización de Empresas en Deusto. El *leit motiv* del artículo viene a ser que el capital (el accionariado) y el talento (representado por los CEO) están disputándose los excedentes de la empresa (beneficios) para ver quién gana más: en incremento del valor de la acción y en dividendos, los accionistas; o, en sueldos y en bonus, los CEO. El artículo concluye que los CEO seguirán cobrando más y más (sus remuneraciones crecerán incluso en mayor proporción que la de la propiedad), porque su "talento" es un bien escaso: "Por cada dólar de utilidades que generaron las empresas, el pago de los CEO se duplicó con creces entre 1980 y 1990 y casi se cuadruplicó entre 1990 y 2000".

Aunque parece que el artículo es antiguo, los datos confirman el análisis de los entonces profesores (y decano, el primero) de la famosa *Rotman School of Management* de la Universidad de Toronto. El economista J. K. Galbraith ya nos enseñó que la tecnoestructura persigue sus propios objetivos y la cosa tiene miga, porque los CEO son nombrados por el accionariado y, en ese sentido, debiéramos hablar de capital (accionariado y CEO) frente a *trabajador@s*.

En un contexto empresarial definido por la Cuarta Revolución Industrial, el talento es el activo clave más importante de cualquier organización. Y así se lo queremos "demostrar" a nuestro alumnado, porque las emprendedoras y emprendedores de finales del siglo XX y principios del XXI nos han enseñado que el capital va allá donde hay talento (y el talento no está solo en las personas fundadoras, porque sin ejecución la idea no es más que un sueño).

El Instituto de Política Económica, un *think tank* con sede en Washington, publicó en agosto de 2021 un estudio sobre la evolución de los salarios de los CEO frente al de los trabajadores en Estados Unidos. El titular es demoledor: "El sueldo de los CEO se ha disparado un 1.322% desde 1978". Y, el subtítulo, contextualiza este salto: "Los CEO cobraron 351 veces más que un *trabajad@r típic@* en 2020". En este período, el índice Standard & Poor's subió un 817% y el 0,1% de personas mejor pagadas en EEUU vio subir su remuneración un 341%.

Ni física, ni metafísicamente pueden explicarse estas disparidades. El incremento de sueldo de los CEO no se corresponde con su aportación de valor a la empresa, ni tampoco responde a una guerra de talento (porque el sueldo del 0,1% de personas mejor pagadas hubiera subido en la misma proporción). 2 a 1, a favor de los profesores de Rotman: los sueldos de los CEO han seguido subiendo, y, como vaticinaban, por encima de su aportación al valor de la empresa, pero no por una guerra por el talento (en su concepción de talento).

Es esta una de las múltiples cuestiones que nuestra sociedad tiene pendiente de aclarar: ¿cuál es la remuneración justa del trabajo realizado? (aunque los datos demuestran fehacientemente que, por la vía de los hechos, las cosas están claras). Vemos que la propiedad de la compañía paga a quienes elige para ejecutar la estrategia de la compañía por encima de su aportación al valor de la empresa. ¿Por qué? Seguramente por varias razones, para mí es que las sociedades por acciones son más una monarquía en la que el CEO es el rey (hay poquitas reinas), que una democracia como la ley supone que las define (¡La Asamblea General de Accionistas!). El rey hace y deshace su corte (el consejo de administración), y, así cobra todo lo que se le antoja.

¿Realmente la persona que ocupa la máxima jefatura de la empresa puede cobrar 351 veces más que un/a trabajador/a 'típic@'?

Si seguimos profundizando, la cuestión es si un CEO debe ser "la persona mejor pagada del mundo". ¿Es su talento mayor que el de las científicas y científicos que trabajan en las vacunas contra las pandemias, o por sanar el cáncer o el VIH? ¿Es mayor su talento que el de un premio Nobel? Pero, lo más relevante para la sociedad es: ¿realmente la persona que ocupa la máxima jefatura de la empresa puede cobrar 351 veces más que un/a trabajador/a *típic@* de la misma empresa? ¿En serio? ¿Alguien es capaz de justificar que su aportación al valor de la compañía es 351 veces mayor que la aportación de un trabajador típico? Lo que ocurre es que las sociedades por acciones se están convirtiendo en negocios piramidales para la alta dirección.

Ciertamente, esto genera un incremento objetivo de la desigualdad, pero también una desconfianza subjetiva en el funcionamiento de las instituciones en las que estructuramos gran parte de nuestra sociedad: la Empresa y el Parlamento.

En este contexto, no es de extrañar que se esté produciendo en EEUU lo que se ha dado en llamar la *Gran Renuncia/Dimisión*. Y, claro, la discusión pública de lo que se ha dado en llamar la Reforma Laboral española resulta un insulto a la inteligencia. Estas preguntas se las hizo el padre Arizmendiarrieta cuando impulsó el nacimiento de las cooperativas (que también tiene margen de mejora), así que, si mi formación no me traiciona, al comienzo se estableció una diferencia de 1 a 3 entre quien más cobraba y quien menos, y, ahora el multiplicador sería de 1 a 6.

Leo en la web de una cooperativa que el presidente cobra 5,5 veces la retribución media de *l@s* cooperativistas y el director general, 4,2 veces dicho salario medio. Hay otro padre, seguramente más famoso para *l@s lector@s* de *elEconomista*, que era un poco más generoso: el padre de la Gestión Moderna. Peter Drucker confesaba en Davos que siempre recomendaba a los ejecutivos limitar el salario del CEO en una proporción de 1 a 20, si no querían que el resentimiento y la caída de la moral afectara a sus empresas (*sic*).

No he encontrado un estudio similar para el caso español, pero un diario digital resumía en este titular hace dos años la situación: "Un grave problema. Un CEO gana lo mismo en un mes que tú en un año entero (aunque es posible evitarlo)".

O construimos una economía para el desarrollo armónico de toda la sociedad o no tendremos sociedad, y eso es imposible hacerlo sin el cobro de un salario justo y proporcionado por parte de las personas que contribuyen a la misma.

País Vasco
elEconomista.es

Eroski ha inaugurado más de 250 franquicias en los últimos cinco años y ya suma 577 franquiciados.

Eroski prevé abrir 75 franquicias este año, 10 tiendas más que en 2021

Eroski tiene previsto abrir 75 franquicias durante este año, cifra que supone 10 aperturas más que las del ejercicio anterior. La inversión global superará los 9 millones de euros.

M. Martínez. Foto: eE

La cooperativa de distribución alimentaria elevará este año su inversión en nuevas franquicias: más de nueve millones frente a los ocho millones destinados en 2021, ejercicio en el que se generaron 306 empleos, cifra que se rebasará con las aperturas previstas este 2022.

Eroski continuará aumentando su red franquiciada con el foco puesto en Andalucía, Madrid, Castilla-La Mancha, Extremadura y Levante, de cara a los próximos años. Las comunidades autónomas que concentraron el mayor número de inauguraciones en 2021 fueron Cataluña (18), País Vasco (13), Andalucía (7), Galicia (6), Baleares (5) y Castilla y León, Castilla-La Mancha y Madrid con tres aperturas. Aragón, Comunidad Valenciana y Navarra sumaron dos cada una y La Rioja, una apertura de tienda franquiciada.

La cooperativa vasca que preside Agustín Markaide mantiene el ritmo de aperturas de franquicias de años anteriores, que arroja un balance de más de 250 inauguraciones en el último lustro, finalizando el año con 577 supermercados franquiciados, con un crecimiento de un 14% respecto a las ventas antes de la pandemia en 2019.

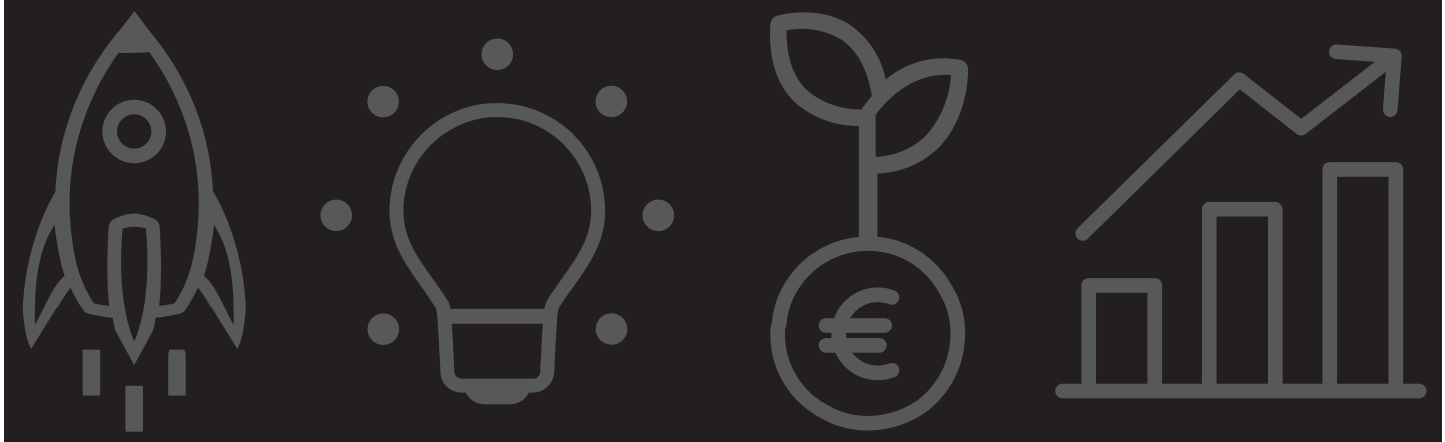
Avance del formato 'Rapid'

Tras cinco años desde su puesta en marcha, el formato *Rapid* de Eroski dobló en 2021 el ritmo de aperturas de las tiendas con esta enseña. Actualmente, cuenta con 46 supermercados *Rapid*, veinte de ellos inaugurados el pasado año. Se trata de un modelo comercial con pequeñas tiendas en torno a los 150 metros cuadrados y que destaca por una compra fácil y rápida. Con un amplio horario de apertura, todos los días del año, los consumidores pueden encontrar hasta 4.500 referencias. "La pandemia ha dado un fuerte impulso al comercio de ultraproximidad, como principal opción de compra, consiguiendo cuotas de mercado nunca vistas. Nuestro formato se adapta a las necesidades del cliente y genera riqueza en los entornos donde operamos, apostando por los productos locales", destaca el director de Franquicias de Eroski, Enrique Martínez.

Durante 2021, Eroski y el operador petrolífero AVIA han consolidado su acuerdo de crecimiento de los supermercados franquiciados con el formato Eroski *Rapid* en sus gasolineras, tras cumplir dos años. En 2021 se abrieron 14 establecimientos en gasolineras. Actualmente, Eroski cuenta con más 20 supermercados en estaciones de servicio.

BBK, BIZKAIRAKO EKINTZAILETZA ETA INBERTSIO SOZIALEKO EKOSISTEMA BATEN ALDE

BBK, POR UN ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO E INVERSIÓN SOCIAL PARA BIZKAIA



bbk

País Vasco
elEconomista.es

Lidl inaugura en Álava el segundo centro logístico más grande del grupo en España

La cadena de supermercados refuerza su posicionamiento en la zona norte de la Península, tras invertir 75 millones en un almacén que duplica su capacidad en el mercado vasco.

M. Martínez. Foto: eE

Lidl ha inaugurado en Nanclares de la Oca (Álava) su nueva plataforma logística de referencia para el norte de España, en la que ha invertido 75 millones de euros. Con estas instalaciones, la compañía duplica su capacidad logística en Euskadi e impulsa su negocio en otras regiones del norte de la Península. El lehendakari, Iñigo Urkullu, ha asistido al acto oficial, junto al director general de Lidl en España, Claus Grande, el director regional de Lidl en Euskadi, Joan Sanromà, y diversas autoridades locales y autonómicas.

Con 53.000 m2 de superficie, la nueva plataforma es ya la segunda más grande de la cadena de supermercados en toda España. Esta cuenta con más de 120 muelles de carga y descarga y capacidad para almacenar más de 40.000 palés, lo que le permite abastecer a una red de más de 90 tiendas ubicadas en Euskadi y otras regiones del norte de la península como Cantabria, Castilla y León, La Rioja o Navarra.

La entrada en funcionamiento del nuevo almacén a finales de 2021 responde a la necesidad de la compañía de adecuar sus recursos logísticos al crecimiento experimentado en los últimos años en el norte de España. Esta plataforma sustituye a la que la empresa tenía en el municipio de Llodio, también en Álava, cuya plantilla se trasladó al nuevo centro.

Más de 500 millones de inversión

En los últimos cinco años, Lidl ha invertido más de 500 millones en su plan de crecimiento en Euskadi -entre la construcción de este almacén y la apertura y modernización de una decena de tiendas en ciudades como Bilbao, San Sebastián o Vitoria- y a su creciente apuesta por el producto local. Gracias a su actividad, Lidl se ha convertido en una de las empresas que más contribuye al desarrollo económico de la región, donde ya aporta unos 210 millones anuales al PIB (un 0,33% del total), según un estudio de la consultora PwC.

La cadena es también uno de los principales dinamizadores del mercado laboral vasco: en solo un año ha aumentado un 11% su plantilla hasta contar con un equipo de más de 1.000 personas en Euskadi, donde por cada puesto de trabajo directo que crea genera otros tres adicionales y ya es responsable de unos 4.400 empleos directos, indirectos e inducidos (un 0,48% del total). En su apuesta por contribuir al desarrollo económico de la industria alimentaria vasca, Lidl también ha reforzado su colaboración con el sector agroalimentario sumando más de 100 referencias locales. Las compras de producto vasco ascienden a 80 millones anuales a una treintena de proveedores, exportando la mitad a través de su red de más de 11.000 puntos de venta en 30 países.

El lehendakari Iñigo Urkullu, en la inauguración del almacén de Lidl.

> Lidl aporta 210 millones al PIB vasco y 4.400 empleos, entre directos, indirectos e inducidos

Apertura en Bilbao

TupTup acerca a hogar y oficina los platos y la calidad del restaurante

TupTup, empresa de servicio de comida a domicilio a través de internet con calidad de restaurante, acerca a los hogares y oficinas sus creaciones. En esta ocasión, inicia su desembarco en Bilbao, plaza gastronómica imprescindible para los *foodies* y amantes del buen comer. Según sus fundadores, José Carlos Fuentes y Pedro Sarabia, "se ofrece una alternativa de calidad, alejada del *takeaway* para salir del paso".

José Carlos Fuentes y Pedro Sarabia, fundadores de TupTup. eE

En su oferta se incluyen platos destacados y tradicionales de la cocina vasca como el *marmitako* de bonito, o las pochas con bacalao. Pero, además, cuenta con una gama gastronómica que incluye cocina vegana, mediterránea y asiática. El equipo de TupTup está compuesto por chefs profesionales con años de trayectoria que elaboran sus propias recetas con materia prima de calidad y producto de cercanía y temporada. Sus platos son caseros y, sobre todo, saludables porque se elaboran con productos 100% naturales, sin aditivos. Posteriormente, se envasan en *tuppers* reciclables, diseñadospara garantizar su refrigeración que los conserva frescos entre 7 y 10 días.

TupTup es una *startup* nacida en 2020 que proporciona servicio a todo el territorio nacional.

Producto artesanal

Empanadas Malvón desembarca en el mercado vasco con un primer establecimiento en Bilbao

Empanadas Malvón, franquicia española de producción y distribución de empanadas argentinas artesanales, ha abierto su primer establecimiento en Bilbao en la calle Alameda de Urquijo 59, que supone el debut de la marca en País Vasco.

La tienda elabora este bocado criollo, nutritivo y versátil a diario en los obradores centrales de forma artesanal con ingredientes frescos y de primera calidad. Malvón ofrece en Bilbao sus más de 21 variedades distintas de empanadas, 13 sabores clásicos y ocho *gourmet*, que van desde las más típicas argentinas como la ternera picante a los innovadores sabores como la de costillas *BBQ* o la recién incorporada de trufa.

Los rellenos de las empanadas de Malvón son elaborados a partir de tradicionales recetas familiares argentinas y su cierre se realiza mediante una técnica ancestral: el repulgue. Un proceso que requiere que puede hacerse de dos maneras: la clásica, en forma de media luna con trece pequeñas pulsiones manuales o, por el contrario, redonda.

Malvón mantiene 350 puestos de trabajo directos entre tiendas, obrador y servicios centrales y con este recién inaugurado crea tres nuevos empleos en la ciudad. Tiene 70 locales abiertos en 14 ciudades de nueve comunidades autónomas: 43 se encuentran en Madrid, diez en Andalucía (Sevilla, Cádiz, Málaga y Granada), cinco en la Comunidad Valenciana (Alicante, Valencia y Castellón), tres en Aragón (Zaragoza), dos en Cataluña (Barcelona), y una en Murcia, Valladolid e Ibiza, al que se suma Bilbao. Fuera de España, tiene un acuerdo en Portugal, donde cuenta con tres establecimientos en Oporto. Malvón tiene previstas aperturas en Cartagena, Barcelona, Madrid, Burgos y Santander. Así, prevé cerrar el año con 40 nuevas tiendas hasta alcanzar los 105 locales.

Laboral Kutxa aumenta un 24,4% su beneficio en 2021, hasta 108,8 millones

Estos resultados se deben al crecimiento de la inversión crediticia, a la inversión a través de figuras fuera de balance y al aumento de ingresos por la prestación de servicios.

M. Martínez. Foto: eE

Laboral Kutxa ha concluido el ejercicio 2021 con un beneficio consolidado de 108,8 millones de euros después de impuestos, lo que supone un crecimiento del 24,4% respecto a 2020. La menor aportación de ingresos motivada por los tipos de interés negativos se ha visto compensada por la inversión crediticia. En su conjunto, se situó en 15.157 millones de euros, un 4,8% por encima del saldo registrado en diciembre de 2020.

Estos resultados también se deben al impulso en el asesoramiento a los clientes en materia de inversiones a través de las figuras fuera de balance, que crecieron un 14,4% en su conjunto, y por el aumento de los ingresos por la prestación de servicios, que repuntaron un 15,5%. Los recursos de clientes intermediados ascendieron a 28.304 millones, lo que supone un incremento del 8,3%.

Laboral Kutxa sigue liderando en solitario el *ranking* de solvencia dentro de su mercado natural, con un CET1 del 21,81% a cierre de año. A su vez, la cartera de crédito de la entidad sigue un buen camino con el descenso de morosidad hasta el 2,80% y la menor necesidad de dotaciones para hacer frente a insolvencias.

No obstante, la entidad reforzó sus provisiones por un importe de 55 millones a lo largo del año, con lo que la provisión registrada para hacer frente a la crisis del Covid-19 durante los dos últimos ejercicios alcanza los 120 millones de euros.

Crecen las comisiones

El margen de intereses se vio lastrado por los tipos negativos y se situó en 239,7 millones de euros, acusando un descenso del 5,8% con respecto a 2020. Por su parte, el capítulo de comisiones representó una de las partidas con mejor comportamiento en el ejercicio, con un incremento del 16,45%.

Los ingresos por la prestación de servicios añadieron 121 millones a la cuenta, favorecidos por el mayor volumen intermediado de fondos de inversión y planes de previsión (+14,4%), así como por los ingresos provenientes de los medios de pago, negociación de efectos, órdenes y otros servicios de cobros y pagos (+15,5%). Como consecuencia, el margen básico repuntó ligeramente un 0,6%, hasta los 360,7 millones. Todo ello, sumado a un buen desempeño en el negocio de seguros, que creció un 3,3%, logró situar el margen bruto en 410,5 millones.

En el transcurso del ejercicio 2021, la ratio de morosidad sobre el total de la financiación concedida a otros sectores residentes se vio reducida hasta el 2,8%, lo que contrasta con la ratio de dudosos del sector, que en noviembre se situaba en el 4,22%. Por su parte, la tasa de cobertura de los saldos dudosos se incrementó hasta el 87,7% desde el 71,2% del ejercicio anterior.

Txomin García, presidente de Laboral Kutxa, y Xabier Egibar, director general.

Laboral Kutxa

Resultados 2021. Millones de €

	2020	2021	VARIACIÓN (%)
Margen intereses	254,6	239,7	-5,85
Margen básico	358,4	360,6	0,61
Margen bruto	410,3	410,5	0,04
Rto. Antes impuestos	103,1	128,6	24,70
Rto. consolidado*	87,4	108,7	24,39

Fuente: Laboral Kutxa. (*) Previo a la dotación para los fondos de obra social. elEconomista

Natxo de Prado Maneiro
Economista.
Agente financiero BBVA

Confianza, la madre de todas las batallas

Ken Robinson en su magnífico libro *El Elemento* nos hablaba de la importancia de encontrar aquello que realmente nos apasiona: "Algunos elementos para nuestro desarrollo los tenemos en el interior, deberíamos potenciar nuestras aptitudes naturales y las pasiones personales". Sin duda, la pasión es uno de los eslabones más importantes de la cadena, pero es la confianza que tengan en ti, ni siquiera en tu producto o servicio, -eso llegará después-, la que posiciona y eleva tu negocio, la que genera relaciones duraderas.

Estamos viviendo momentos de máxima tensión en los mercados, soportando fuertes volatilidades. La gran incertidumbre en la que están sumidas las economías mundiales, especialmente la rusa y la europea, nos ha llevado a ver variaciones intradiarias de más de un 9% en algunos de los principales índices. La resolución del desenlace bélico no será inmediata y las repercusiones futuras agravan la inquietud. Todo apunta a una inflación desbocada durante un largo periodo. Probablemente, la suma de todos estos acontecimientos haga cambiar a los bancos centrales el ritmo de la "normalización monetaria" prevista.

Es precisamente cuando nos enfrentamos a estos acontecimientos, cuando debemos preguntarnos si teníamos bien hechos los deberes como inversores, para garantizar nuestra salud financiera: ¿el perfil de riesgo era el adecuado? ¿Las inversiones estaban bien diversificadas? ¿Era realmente la visión de largo plazo?

Durante todo ese proceso previo, pero con mucha mayor intensidad "cuando baja la marea", las personas necesitan acompañamiento personalizado, sincero, una voz que no balbucee, unos ojos que miren directamente a la cara, un profesional que afronte los hechos con la serenidad y determinación necesarias para seguir la ruta marcada. Esos son los momentos que aportan verdadero valor, los que crean vínculos sólidos.

Sir Ken Robinson nos invitaba con vehemencia y exquisito humor inglés a detectar nuestra vocación, nuestro *Elemento*; sin duda, el paso previo e imprescindible para hacer frente con aplomo a cualquier evento y llegar a ganar "la madre de todas las batallas"..., la confianza de tu cliente.

Kutxabank gana 216,5 millones el pasado año, un 20% más, por el negocio recurrente

El Grupo Kutxabank batió récords en comercialización de productos y servicios bancarios clave en 2021, con lo que logró un beneficio neto de 216,5 millones de euros, un 20% más.

M. Martínez. Foto: eE

Una de las claves del ejercicio -según la entidad bancaria que preside Gregorio Villalabeitia- se ha basado en la pujanza del negocio *core* que ha compensado la presión a la baja que han ejercido los tipos de interés en negativo. Así, los ingresos bancarios recurrentes crecieron un 8,2%, hasta los 1.165,7 millones y constituyeron el 52% del total del negocio bancario. A la evolución del negocio se sumó la reducción de los gastos de explotación en cerca de 35 millones. Aun así, la entidad dotó 278,7 millones a coberturas.

El presidente de Kutxabank valoró el ejercicio como "muy notable, con una fortaleza reconocida por los diferentes organismos supervisores, que han vuelto a situar el perfil de riesgo, la solvencia y la capacidad financiera del banco entre los mejores de Europa".

El Grupo Kutxabank ha continuado disminuyendo el saldo de los activos dudosos, un total de 158 millones en 2021, con lo que se sitúan en los 941 millones de euros, un 14% menos que hace un año.

Morosidad por debajo del 2%

La ratio de morosidad logró consolidarse durante el ejercicio por debajo del 2%, al situarse al final del año en el 1,86%, uno de los índices más bajos alcanzados por Kutxabank. Esta mejora supone una caída de 47 puntos básicos en 12 meses, y es un dato que se compara favorablemente con la media del sector, el 4,3% en noviembre. Esta solidez permite a Kutxabank distribuir un dividendo del 60% entre las fundaciones bancarias accionistas: BBK, Kutxa y Vital, unos 130 millones repartidos en un 57%, un 32% y un 11%, respectivamente.

Además, en el ejercicio en el que el modelo de gestión delegada del ahorro-inversión de Kutxabank cumplió 15 años, las carteras delegadas crecieron en cerca de 3.200 millones de euros, un 34%, y concentran ya el 79% del total de fondos que gestiona el grupo.

El acceso a los canales digitales de Kutxabank continuó creciendo durante todo 2021, concretamente un 19%, hasta alcanzar los 254 millones de entradas, el 89% a través de los teléfonos móviles.

Kutxabank

Resultados 2021. Millones de €

	2021	VARIACIÓN (%)
Ingresos 'core' negocio bancario	1165,7	8,2
Margen bruto	1127,1	6,4
Margen explotación	522,1	24,4
Beneficio antes impuestos	294,9	25,6
Resultado atribuido grupo	26,5	20,1

Fuente: Kutxabank. elEconomista

Gregorio Villalabeitia, presidente de Kutxabank, y Javier García Lurueña, consejero delegado.

La banca *online* y banca móvil se han afianzado como canales estratégicos para la contratación de productos y servicios bancarios, que han crecido un 26%, con un destacado incremento del origen digital en el volumen de las hipotecas suscritas, las tarjetas, fondos y planes de inversión o los préstamos consumo contratados.

Al final del año 2021, el 57,35% del total de clientes de Kutxabank eran usuarios digitales, un porcentaje que alcanza el 70% entre los clientes de banca personal.

Un 14,4% más de clientes

Banco Mediolanum eleva su patrimonio un 20% en País Vasco

Banco Mediolanum, entidad especializada en el asesoramiento financiero a sus clientes a lo largo de todas las etapas de su vida, cerró el ejercicio 2021 con un patrimonio de 666,8 millones de euros en Euskadi, un 20,4% más que el año anterior. Además, acabó el año con 11.195 clientes en la comunidad autónoma, un 14,4% más que en 2020, y registró un total de 99 *family bankers*, los asesores financieros de la entidad, lo que supone un crecimiento del 13,8% respecto al año anterior.

Iñigo Batuecas, responsable de la red de asesores financieros en País Vasco, ha señalado que "desde la entidad estamos totalmente comprometidos con Euskadi y continuaremos seleccionando buenos profesionales para dar respuesta a la creciente demanda de asesoramiento por parte de los ahorradores vascos, con las máximas garantías de solidez y solvencia".

Iñigo Batuecas, responsable de Banco Mediolanum en Euskadi. eE

Banco Mediolanum asume un compromiso con las personas y las zonas en las que despliega su actividad comercial y financiera. Por ello, para seguir impulsando su proyecto solidario Mediolanum Aproxima, la entidad ha celebrado en la Comunidad Autónoma Vasca cuatro iniciativas a lo largo de 2021 y ha ayudado y dado visibilidad a la labor de 7 ONG de la zona.

Adquiere una planta

El Instituto Vasco de Finanzas y Cofides prestan 9,6 millones a Alcorta para una compra en EEUU

El Instituto Vasco de Finanzas y Cofides apoyan el crecimiento de Alcorta Forging Group en Estados Unidos. Con este objetivo, ambas entidades financiarán a la empresa con 4,8 millones de euros cada una. Se trata de una operación que se realiza en coinversión en virtud de un acuerdo de colaboración suscrito en 2019 entre Cofides y el Instituto Vasco de Finanzas y *Basque Trade & Investment* para favorecer la internacionalización de las empresas vascas. La financiación de Cofides se realizará mediante un préstamo de coinversión con cargo al Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX).

Alcorta comprará con esta financiación una planta en New Boston (Michigan), así como maquinaria y equipamiento. La firma guipuzcoana, especializada en la fabricación de piezas metálicas de forja caliente para la automoción, ampliará su capacidad productiva en el mercado americano con el objetivo de situarse como proveedor global y dar servicio a sus clientes locales. Según el presidente de Cofides, José Luis Curbelo, "es muy satisfactorio apoyar a una empresa de que aspira a crecer y afianzarse como proveedor global en un mercado tan exigente y con tanto potencial como el norteamericano".

Para el director general del Instituto Vasco de Finanzas, Javier Arnáez, la inversión en el Grupo Alcorta "tiene un importante efecto tractor en la creación de empleo y generación de riqueza en el Territorio,

El director general de Alcorta, Lorenzo Mendieta, ha destacado que "esta inversión es coherente con la estrategia de diversificación, tanto geográfica como de producto, que venimos desarrollando. Por primera vez en la historia de esta empresa centenaria, vamos a disponer de capacidad productiva en el exterior, lo cual va a reforzar la consecución del objetivo de sostenibilidad a largo plazo del proyecto empresarial".

Dos millones

ZIV invierte en sistemas inteligentes para la red de baja tensión

ZIV, ubicada en el Parque Tecnológico de Bizkaia, ha invertido dos millones de euros en el desarrollo de sistemas inteligentes que reducirán el coste de operación de la red de baja tensión. Los transformadores son el último límite entre la red de distribución de media y la red de baja tensión, donde están conectados millones de consumidores, por lo que son un elemento crítico. Por ello, supervisar estos transformadores es una poderosa herramienta de gestión de activos, para la detección de pérdidas o el balanceo de carga.

La empresa vizcaína ha desarrollado una solución básica y otra avanzada. Una gama de equipos, para monitorizar los centros de transformación en varios puntos y a diferentes niveles, que están utilizando ya las distribuidoras eléctricas con mayor presencia en el Estado.

ZIV confía en que esta solución se despliegue internacionalmente. En diciembre presentó en la feria Enlit-Europe en Milán sus nuevos sistemas, junto con su gama de contadores inteligentes de medida que le han convertido en un referente mundial en soluciones inteligentes para baja tensión. La compañía seguirá invirtiendo en I+D, para ofrecer soluciones innovadoras que contribuyan a la descarbonización y sostenibilidad del sistema energético.

Automatización

DHL abre un centro en Galdakao que optimiza gestión y repartos

DHL Express ha inaugurado una nueva instalación en Galdakao (Bizkaia), fortaleciendo así su posición en la zona como punto de conexión para la actividad comercial en Euskadi y Castilla y León. Esta infraestructura supone una inversión de 3.606.000 euros y en ella se ha mejorado la capacidad de clasificación de paquetería gracias a la automatización. Ahora se podrán gestionar 2.500 paquetes por hora todo el día. La planta anterior procesaba 1.000 paquetes a la hora en la mañana y 300 en la tarde.

La nueva nave permite, además, un ahorro de 45 minutos en la gestión de los procedimientos y el reparto en la zona y una mayor capacidad para un crecimiento importante en volúmenes sin perjudicar el servicio. La superficie total de la nueva instalación es de 6.684 metros cuadrados. La planta incluye un total de 6 muelles, un finger para carga simultánea de hasta 30 furgonetas y 52 cámaras que permiten realizar el seguimiento de los envíos.

DHL Express cuenta con 23 rutas en Galdakao, pero dispone de capacidad para 30 y puede incrementar hasta 38. Con esta apertura, muestra su apuesta por las inversiones en tecnología e infraestructura para dar respuesta a la creciente demanda.

Para Befesa

Sarralle culmina una planta de reciclaje de polvo de acería en China

Sarralle ha culminado la construcción de la planta que ha diseñado y construido durante dos años para Befesa en la provincia de Jiangsu (al noroeste de Shanghái), China, de la que también se ha encargado de su puesta en marcha en colaboración con Befesa. Se trata del primer proyecto de Befesa en el país, al que se suma la construcción de una segunda planta en la provincia de Henan, que también está acometiendo Sarralle.

El arranque de la nueva planta ha tenido lugar con total éxito. Tras casi 24 meses de construcción, se pone en marcha una instalación con una capacidad de reciclaje anual de 110.000 toneladas, que confirma a Befesa como líder en el mercado del reciclaje de polvo de acería y escorias de aluminio.

El proyecto de Changzhou (una de las regiones industriales más importantes de China), es especialmente relevante para Sarralle, ya que supone la entrada en el mercado chino, con un crecimiento económico que ha situado al tratamiento ambiental como uno de sus objetivos estratégicos. China no posee capacidad suficiente para el tratamiento de residuos, dada la baja tasa de uso de equipos técnicos especializados en el reciclaje de los mismos.

UN PASO
DE GIGANTE
La Agencia Vasca de la Innovación
quiere ayudar a innovar a todas las PYMES de Euskadi,
para que den un paso de gigante
en el fortalecimiento de su negocio
y su capacidad para seguir compitiendo
y generando valor.
innobasque
Berrikuntzaren Euskal Agentzia
Agencia Vasca de la Innovación

Enara Venturini
Vocal del consejo de la Autoridad Vasca de la Competencia

La perspectiva de género en el Derecho de la Competencia

Qué conexión presentan algunos de los expedientes más relevantes de la CNMC como *Combustibles Sólidos* o *Electrificación y electromecánica ferroviaria* o el de *Transportes de viajeros de Gipuzkoa* de la Autoridad Vasca de la Competencia? En principio, ninguna, salvo de que los órganos de administración de las compañías sancionadas estaban copados en su práctica totalidad por hombres al tiempo de la comisión de los hechos anticompetitivos. ¿Habría ocurrido lo mismo en el caso de que, en dichos puestos de dirección, hubiera habido una mayor presencia femenina? No es posible dar una respuesta, pero hay estudios de organismos prestigiosos que concluyen que una mayor presencia femenina en los consejos de administración y en los órganos de dirección favorece la aplicación efectiva de los programas de cumplimiento *antitrust*, con la consiguiente reducción del riesgo de comisión de conductas colusorias.

En efecto, la cuestión de género y el Derecho de la Competencia no son materias inconexas. Afortunadamente no hay especial oposición en las sociedades modernas al principio de que las mujeres y los hombres deben gozar de los mismos reconocimientos y oportunidades en todos los ámbitos de la sociedad. No obstante, queda mucho recorrido para alcanzar la igualdad de género efectiva.

Es innegable el avance que se ha producido en el ámbito político e institucional. El cambio también se ha hecho visible en el marco empresarial, aunque de forma más matizada. A pesar de la implantación de cuotas imperativas en algunos países de la Unión Europea y la implementación de los códigos de buenas prácticas en otros, todavía nos encontramos lejos de alcanzar una participación equilibrada en los consejos de administración y en la alta dirección de las grandes empresas. Sin ir más lejos, en Euskadi, la representación femenina en los consejos de administración alcanza solo el 19%, según un estudio de la Asociación de Empresarias y Directivas de Bizkaia. El Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas de la CNMV recomienda que el número de consejeras suponga, al menos, el 40 % de los miembros del consejo antes de que finalice 2022.

El Derecho de la Competencia ha permanecido tradicionalmente al margen de la lucha por la igualdad de género. Siempre se ha enfocado en términos neutros de

→

consumidores y empresas, gobiernos y reguladores. Sin embargo, cada vez más voces consideran que la cuestión del género puede ser relevante para la aplicación más efectiva del Derecho de la Competencia y, viceversa; este Derecho puede servir de herramienta para conseguir una sociedad más inclusiva.

La OCDE impulsó en 2018 un proyecto dirigido precisamente a orientar la política de competencia hacia la inclusión de género. Para ello, seleccionó siete estudios, cuyos resultados confirman que la cuestión del género puede ser relevante para la aplicación del Derecho de la Competencia. Así, un primer estudio promovido por investigadores de las universidades de Málaga, Barcelona y Las Palmas de Gran Canaria ha apreciado conexión entre prácticas de colusión entre empresas y la diversidad de género en sus órganos directivos. Según este estudio, las mujeres son más reacias al riesgo que los hombres; más receptivas a las normas morales y éticas, y más propensas a denunciar las malas prácticas empresariales. También sostiene que existen pruebas de que el aumento del número de mujeres en los consejos de administración disminuye las actividades ilegales, como la mala conducta financiera o la corrupción.

Otro estudio, elaborado conjuntamente por las universidades de Dusselforf y de Gottingen, explora la relevancia de la cuestión del género a la hora de coludir. Se aprecia más claramente la conexión entre una mayor presencia femenina en los consejos de administración y en los órganos de dirección, y la reducción de la colusión y la corrupción. La Autoridad Francesa de la Competencia lideró otro estudio que coincidió con los anteriores en apreciar relación directa entre la prevalencia de hombres en los órganos de administración y prácticas cartelizadas.

Diversos estudios indican que el aumento de mujeres en los consejos de administración reduce las actividades ilegales

Me cuesta confiar en estudios que reduzcan la discusión a la propensión de los hombres y de las mujeres a hacer las cosas mejor o peor, obviando otros factores que pueden ser determinantes para la configuración de las conductas, como pueden ser los condicionantes socioeconómicos, geográficos, culturales, antropológicos, etc. En todo caso, coincido en apreciar que una mayor diversidad de perfiles, de lugar de origen y de género en un órgano de administración dificultará la posibilidad de que puedan adoptarse decisiones antijurídicas. La necesaria complicidad será más probable, desde luego, en el seno de órganos homogéneos y cerrados.

Asimismo, la consultora Oxera evidenció que la cuestión del género puede afectar a la hora de definir el mercado relevante, concepto que es vital a la hora de afrontar, por ejemplo, el análisis de una concentración empresarial.

Por otro lado, el Derecho de la Competencia también puede servir de herramienta en la lucha por la igualdad de género. Este planteamiento es defendido en un estudio de académicos sudafricanos, que dice que el Derecho de la Competencia ha servido de herramienta útil al servicio de las políticas sociales en regiones históricamente desfavorecidas. Partiendo de esta base, consideran que, si el Derecho de la Competencia se ha mostrado efectivo para luchar contra las desigualdades sociales, también lo podría ser en el marco de la igualdad de género. Finalmente, se destaca el estudio realizado por la Universidad George Washington, impulsado por el afamado profesor William Kovacic, que analiza el funcionamiento de las autoridades de competencia cara a la aplicación de políticas sensibles con la diversidad de género, prestando atención a la determinación del género de quienes ocupan puestos de alta responsabilidad y dirección.

Como profesional que me dedico al Derecho de la Competencia valoro muy positivamente la iniciativa promovida por la OCDE. Es posible que el Derecho de la Competencia se haya aplicado tradicionalmente desde una excesiva neutralidad. Sin embargo, como se ha expuesto, en ocasiones la cuestión del género sí que importa.

Oncomatryx amplía capital en 15 millones para avanzar en la lucha contra el cáncer

Tras 12 años de investigación, la firma biotecnológica vizcaína comenzará este año los ensayos clínicos con personas enfermas con tumores invasivos en España y Estados Unidos.

M. Martínez. Foto: eE

Oncomatryx afronta una nueva fase en el desarrollo de sus pioneros fármacos contra tumores sólidos metastásicos, gracias a la ampliación de capital de 15 millones de euros. A ella han acudido accionistas actuales, entre los que se encuentran BBK y la sociedad de inversión Ekarpen -que suma la participación de Kutxabank, Gobierno vasco, las tres diputaciones vascas y Mondragon Inversiones-, así como *family offices* nacionales e internacionales.

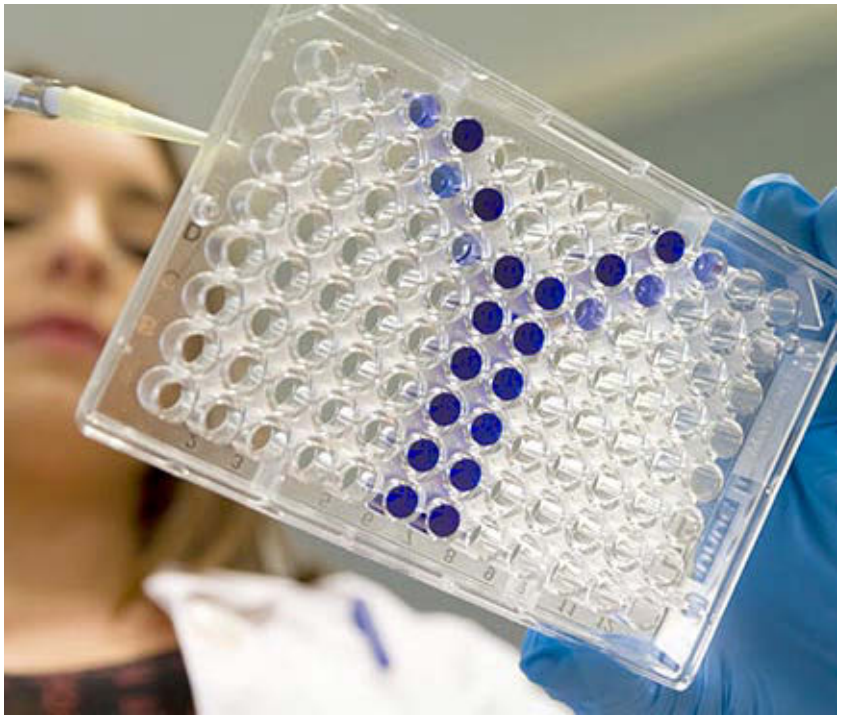
Los fondos de la ampliación de capital, junto con los ingresos recurrentes de Oncomatryx, procedentes de sus acuerdos de licencia con grandes empresas biofarmacéuticas internacionales, también irán destinados al desarrollo clínico de nuevos fármacos (anticuerpos conjugados) del *pipeline* de Oncomatryx contra el microentorno del tumor. La inversión total en I+D del trienio 2022-2024 será de 50 millones de euros.

Su fármaco de última generación OMTX705, dirigido contra el microambiente tumoral, es decir, las células que rodean el tumor y favorecen su inmunosupresión, invasión y metástasis ha demostrado ya una gran eficacia y seguridad en modelos animales. Por ello, Oncomatryx iniciará antes de que acabe el año 2022 los ensayos clínicos en personas en Fase I.

Medicamentos biofarmacéuticos

El trabajo pionero de la empresa biotecnológica se centra en el desarrollo de medicamentos biofarmacéuticos personalizados contra el microambiente del tumor, para tratar los estadios invasivos del cáncer, que todavía tienen una alta tasa de mortalidad. Ubicada en el Parque Tecnológico de Bizkaia, la firma ha descubierto nuevos mecanismos y proteínas en el estroma peritumoral, las células y la matriz extracelular que rodean el tumor y facilitan su invasividad, inmunosupresión, resistencia al tratamiento y metástasis.

Oncomatryx ha abordado el desarrollo de pioneros medicamentos contra estos mecanismos y proteínas del estroma peritumoral, en colaboración con prestigiosas universidades, hospitales y centros de investigación de EEUU y Europa. Entre ellos están la Universidad de Harvard, MD Anderson Cancer Center, Universidad de Stuttgart, Universidad de Turín, Universidad de Bolonia, CIC-Biogune, Centro Nacional de Investigación Oncológicas, Onkologikoa, Hospital Virgen del Rocío, Hospital Sant Joan de Deu y Hospital Universitario Marqués de Valdecilla.



Oncomatryx colabora con universidades y hospitales de EEUU y Europa.

> **Oncomatryx invertirá 50 millones en el trienio 2022-2024 en el desarrollo clínico de fármacos**

En enero de 2019, Oncomatryx cerró, asimismo, una ampliación de capital de 9 millones de euros impulsada por sociedades como Ekarpen, BBK y *family offices* vascos y gallegos.

Euskal ekoizle txikiekiko elkarlana indartzen dugu
Orain inoiz baino gehiago
Ahora más que nunca
Hemengoa izatea ona da
Es bueno que sea de aquí
Reforzamos la colaboración con pequeños productores vascos
Gure saltokietan Euskal jatorria duten 2479 produktu baino gehiago aurkituko duzu.
En nuestras tiendas encontrarás más de 2479 productos de origen vasco.
Protagonistek kontatzen dizute
Los protagonistas te lo cuentan
EROSKI
zurekin

'Acción' durante 600 días

Más de 160 rodajes generan un impacto de 14 millones en Bizkaia

Un total de 161 producciones eligieron Bilbao y Bizkaia para llevar a cabo sus rodajes de largometrajes, series de televisión, *spots* publicitarios, documentales o *videoclips*, entre otros productos audiovisuales, las cifras más elevadas conseguidas hasta la fecha. Esta actividad generó un impacto económico de 13,85 millones de euros, lo que supone un incremento del 6,4% respecto a los datos del año 2018 prepandemia,- y 1.186 contrataciones asociadas a los rodajes. Los datos fueron presentados por Xabier Ochandiando, de Desarrollo Económico del Ayuntamiento de Bilbao, y Ainara Basurko, de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia. Todas estas producciones audiovisuales sumaron 598 días de rodaje.

Además, desde Bilbao Bizkaia Film Commission, servicio creado por Ayuntamiento de Bilbao y Diputación de Bizkaia para impulsar la industria audiovisual, se atendieron 232 producciones. Estas cifras vienen a reforzar el posicionamiento de Bilbao Bizkaia como uno de los escenarios de referencia para las productoras audiovisuales. Productoras como Netflix o Amazon Prime han apostado por estos escenarios para sus grandes producciones, lo que proyecta internacionalmente la imagen de la capital vizcaína y del territorio.

Xabier Ochandiano y Ainara Basurko. eE

Principales indicadores

La Agencia Vasca de la Innovación recoge en su web interactiva toda la información sobre la I+D+i

La Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque, ha actualizado la web interactiva que incluye datos y conclusiones sobre la innovación y la I+D en Euskadi, para recoger el máximo histórico alcanzado por la inversión en 2020. La web permite explorar y comprender los principales indicadores que sitúan Euskadi como una región europea de alta innovación.

La información se agrupa en cinco apartados: inversión, personas, empresas, resultados y Euskadi en la UE. Así, la actualización permite, por ejemplo, saber que la inversión de Euskadi en I+D aumentó en 2020 hasta los 1.490 millones de euros y que, a pesar del fuerte descenso del PIB provocado por la pandemia, este indicador creció durante ese ejercicio un 0,6%. También se ve el incremento del volumen de inversión en innovación sobre la facturación en las empresas innovadoras y cómo las empresas dedicadas a la informática, la industria farmacéutica o el suministro de energía lideraron el crecimiento de la I+D empresarial en 2020. Otros temas que recoge la web son el aumento de la presencia femenina en las carreras científico-tecnológicas y el descenso del número total de jóvenes que accede a estos estudios, además de constatar que las publicaciones científicas han experimentado un crecimiento del 13% respecto al año anterior superando la barrera de las 7.500.

La información de la web se elabora a partir de los datos aportados por la Comisión Europea, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Oficina de Patentes Europea (EPO), la Oficina Europea de Estadística (Eurostat), el Instituto Nacional de Estadística (INE), el Ministerio de Universidades del Gobierno de España, el Instituto Vasco de Estadística (Eustat), el Departamento de Educación del Gobierno Vasco, y la Fundación Vasca para la Ciencia (Ikerbasque).

Crecen un 14,6%

Faes Farma suma siete años consecutivos con beneficios récord

Faes Farma volvió a superar sus propias marcas en 2021 al cerrar con un beneficio neto consolidado de 83,1 millones de euros, lo que significa un aumento del 14,6% respecto al año anterior y con un margen del 20,9% sobre ventas (del 19,3% doce meses antes). De esta manera, el grupo farmacéutico que preside Mariano Ucar encadena siete años consecutivos con cifras récord. En cuanto al negocio, Faes Farma finalizó el ejercicio 2021 con una cifra de 398,6 millones de euros, lo que supone un aumento del 4,8% sobre 2020.

Según señaló la compañía, el alza en las ventas se sustenta principalmente en el comportamiento de varias áreas de la actividad, así como a la incorporación al perímetro de la facturación procedente de Global Farma, empresa de Guatemala adquirida en marzo de 2021.

Innovación en el sector

Gaiker, en la creación de un Centro Avanzado de Tratamiento de agua

El Consorcio de Aguas Bilbao Bizkaia ha otorgado la licitación a Gaiker, miembro de Basque Research & Technology Alliance (BRTA), y a STS (antiguamente Degrémont) para la puesta en marcha y gestión del nuevo Centro Avanzado de Tratamiento de Agua durante los próximos tres años.

Este centro tiene como objetivo el desarrollo de proyectos relacionados con la gestión del agua urbana y pretende dar un impulso más a la innovación en este sector, según Gaiker.

Esta planta piloto, "avanzada y versátil", está dotada con diferentes procesos y su objetivo es servir de banco de pruebas para futuros proyectos de mejora e innovación, así como evaluar los tratamientos más adecuados para la potabilización de agua de diferentes orígenes y características.

Su cuarta delegación

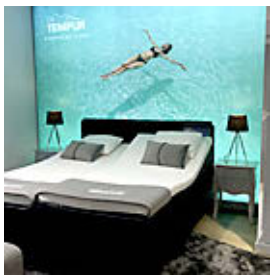
Sarenet aumenta presencia en el mercado nacional con una sede en Málaga

Sarenet, el operador de voz y datos y servicios de alojamiento especializado en empresas, ha puesto en marcha una nueva oficina en Málaga. Esta sede se suma a las que la compañía, cuya central se encuentra en el Parque Tecnológico de Bizkaia en Zamudio, ya tiene en Barcelona, Madrid y Valencia. El responsable de esta delegación es Javier Canales, que cuenta con una experiencia de 15 años en el sector de las telecomunicaciones. Su objetivo será el desarrollo de negocio de la compañía y la consolidación de su red de *partners* en la región.

Esta decisión forma parte de la estrategia de crecimiento de Sarenet, basada en potenciar su presencia en todo el territorio nacional, la compañía dispone de una cartera de 4.500 empresas, como a través de terceros. En este sentido, cuenta con más de 300 *partners* entre distribuidores e integradores.

16 tiendas en España

Tempur Sealy amplía su canal de distribución y llega a San Sebastián



Tempur Sealy Internacional, fabricante y distribuidor de colchones, somieres y almohadas *premium*, que cotiza en la Bolsa de Nueva York (NYSE: TPX), ha anunciado la apertura de cinco nuevas tiendas en las ciudades de Madrid, Barcelona, San Sebastián, Pamplona y Zaragoza. Con estas inauguraciones, Tempur Sealy impulsa su estrategia de acercarse al consumidor, alcanzando las dieciséis tiendas propias en España.

El objetivo de la compañía es ampliar su canal de distribución, poniendo a disposición de sus clientes la mayor exposición de las marcas del grupo sin necesidad de que tengan que salir a la periferia.

La tienda de San Sebastián-Donostia (calle Garibay, 32), de 220 metros cuadrados en pleno centro de la ciudad, es la primera tienda de Tempur Sealy en la provincia de Gipuzkoa.

José Miguel Zaldo
Empresario y profesor
Doctor por DBS "Inteligencia Artificial, competitividad y empleo"

¿Qué puede y qué no puede hacer la inteligencia artificial?

El artículo tercero lo terminé escribiendo que en el próximo explicaría lo que puede y no puede hacer la Inteligencia Artificial (IA). ¿Qué puede hacer la IA mejor que los humanos mejor preparados? Los sistemas basados en IA pueden realizar mejor que los humanos cualquier tarea que esté estructurada o que podemos estructurar con reglas y condiciones que pueden ser controladas por los sistemas, teniendo en cuenta que actualmente los sistemas pueden medir y controlar cualquier señal como lenguajes, cualquier ruido, reconocimiento de personas, animales y objetos, movimientos, temperaturas, volúmenes, etc. con sistemas instalados en máquinas, robots, drones, etc. (observamos que la palabra clave ya no es rutina sino estructura).

La mayoría de los especialistas, y yo estoy de acuerdo, opina que los sistemas basados en IA desplazarán aproximadamente el 50% de las tareas hechas por humanos. En los servicios públicos el porcentaje será mucho más elevado, como ya explicaré.

¿Qué no puede hacer la IA mejor que los humanos mejor preparados? Las tareas que requieren capacidades como empatía, creatividad, juicio, pensamiento crítico, sintetizar, innovar, intuición, compasión, inspiración, comunicación humana, capacidad de emprender y trabajos emocionales y relacionales. Estas tareas es muy difícil que las hagan muy bien los sistemas porque son muy difíciles de estructurar. En mi opinión las personas mejor preparadas siempre superarán a la IA en estas tareas porque, entre otras razones, al no tener que hacer tareas estructuradas, los humanos aumentarán sus capacidades no estructuradas.

También hay tareas que aparentemente son fáciles de estructurar, pero realmente son muy complicadas y no resultaría rentable estructurarlas, por ejemplo: Limpieza de habitaciones de hotel, camareros en restaurantes de alto nivel, servicios y reparaciones diversas, (lo que llamamos en España realizar chapuzas), etc. ¿Significa esto que casi el 50% de las tareas actuales hechas por humanos serán desplazadas por sistemas con IA? Sí. ¿Significa esto que la IA va a provocar paro? No, si la aplicamos bien, como explicaremos en el próximo artículo.

Nora Sarasola, directora de la Obra Social de BBK y Oihane Aldayturriaga, responsable de Educación, Talento y Emprendimiento.

BBK 'Ekin' apoyará 25 proyectos innovadores y de impacto social

Segunda edición del programa, cuya metodología se inspira en el modelo del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) y se realiza en colaboración con una red de emprendimiento global.

elEconomista. Foto: eE

En su apuesta por la competitividad sostenible del territorio, el apoyo al emprendimiento es una de las líneas estratégicas de la Obra Social de BBK. Cada año, más de 100 de personas participan y se benefician de sus programas orientados a la formación y la creación de empresas. Cada edición de BBK *Ekin* cuenta con una dotación de 50.000 euros y, además, se repartirán premios entre los tres mejores proyectos, de 10.000, 5.000 y 2.500 euros. Las personas interesadas pueden presentar su candidatura a través de la web *bbk.eus* hasta el 4 de abril.

Oihane Aldayturriaga, responsable de Talento y Emprendimiento en BBK, ha señalado que, en el itinerario emprendedor, "la etapa de incubación es una etapa de alto riesgo y alto coste para el emprendedor, ya que no está validado el modelo de negocio y en la mayoría de los casos no se generan ingresos, así que muchos actores del ecosistema deciden enfocarse en otras fases más rentables". Sin embargo, ha indicado, esta etapa es clave para la futura creación de empleo por lo que BBK ha apostado por reformular la primera edición de *Ekin*, "y así dar cobertura a un mayor número de proyectos".

Lanzamiento en BBK Kuna

El 25 de abril BBK Kuna acogerá un evento de lanzamiento para presentar los 25 proyectos seleccionados en la convocatoria. A partir de ahí, BBK *Ekin* tendrá una duración de cuatro meses, entre el 9 de mayo y el 19 de septiembre del 2022. Las personas emprendedoras seleccionadas llevarán a cabo un completo programa de incubación donde podrán estructurar y validar su empresa social con el objetivo de crear un negocio sostenible que genere impacto en su entorno.

Al término del programa, los proyectos seleccionados habrán desarrollado un plan de negocio y contarán con un resumen ejecutivo listo para presentar frente a posibles inversores. Los participantes presentarán su negocio ante un jurado integrado por expertos del ecosistema. Los tres mejores proyectos serán premiados con hasta 10.000 euros.

La metodología de trabajo de *Ekin* se inspira en el modelo de emprendimiento disciplinado del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) y se realiza en colaboración con *Bridge for billions*, una red de programas de emprendimiento global que ha ayudado a más de 3.700 emprendedores en 98 países.

Plataforma *online*

‘Up! Euskadi’ mejorará la conectividad del emprendimiento vasco

La consejera de Desarrollo Económico del Gobierno vasco, Arantxa Tapia, aprovechó su presencia en la *Mobile World Congress* (MWC) para presentar la nueva plataforma *online* que proporciona datos e inteligencia sobre el ecosistema vasco de emprendimiento. El proyecto, impulsado por el Grupo SPRI, aborda el compromiso de apoyar el emprendimiento y el intraemprendimiento en Euskadi adquirido a través del Plan Interinstitucional de Emprendimiento PIE 2024.

La nueva plataforma *Up! Euskadi* está diseñada para apoyar a las comunidades tecnológicas en crecimiento. Las *startup*, inversores u otros actores pueden añadir los detalles de su empresa. Esta mayor precisión y transparencia en los datos mejorará la conectividad del ecosistema local vasco y ayudará a posicionar el territorio en el mapa internacional como un nuevo *hub* de emprendimiento avanzado. El ccosistema vasco de emprendimiento se compone de más de 900 empresas emergentes de base tecnológica y/o innovadora. En términos de empleo, esta tipología de empresas creadas en los últimos 8 años suman en 2020 más de 3.000 trabajadores, con una media de 3,9 personas empleadas por empresa y un volumen de facturación que supera los 350 millones.

Leyre Madariaga, Arantxa Tapia y Estíbaliz Hernáez. Irekia

Colaboración con ‘startups’

El programa de innovación BIND 4.0 busca empresas para participar en la 7ª convocatoria

La plataforma de innovación abierta de industria inteligente, BIND 4.0, abre su séptima convocatoria para que las empresas de Euskadi puedan sumarse a las 65 grandes compañías que ya se están beneficiando de la puesta en marcha de soluciones tecnológicas desarrolladas con *startups* de todo el mundo. Desde que comenzó el programa en 2016, ya se han acelerado más de 160 *startups* y desarrollado más de 240 proyectos, superando los siete millones de euros de facturación.

El objetivo de BIND 4.0, iniciativa público-privada de Industria 4.0 creada por el departamento de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente a través del Grupo SPRI, es impulsar la digitalización, competitividad y liderazgo de las empresas vascas gracias a la incorporación de las últimas tecnologías, como inteligencia artificial, *Big Data*, *IoT*, realidad aumentada, robótica o nanotecnología. Cada vez es mayor el número de grandes compañías que deciden unirse a esta plataforma de innovación abierta. De hecho, el número de participantes ha pasado de 15 en 2016 a 65 en su última edición.

Entre algunas de las compañías que ya han participado en BIND 4.0 se están Mercedes Benz, Petronor-Repsol, Iberdrola, ITP Aero, Arteche, Sidenor, CIE Automotive, Danobatgroup, Angulas Aguinaga y Osakidetza. El plazo de inscripción de nuevas empresas *partner* permanecerá abierto hasta el 8 de abril.

Para la sexta edición, que comienza el 1 de febrero, se ha seleccionado a 28 *startups* para desarrollar un total de 33 proyectos de industria 4.0. Las principales tecnologías disruptivas que las *startups* y las empresas tractoras aplicarán serán: *IoT*, *Big Data* e IA, robótica, realidad virtual y aumentada y nanotecnología, entre otras. Estos proyectos se desarrollarán en las áreas de industria inteligente, energía limpia y sostenible, alimentación y salud.

País Vasco
elEconomista.es

Crecimiento del grupo

Agile Content incorpora un centro de innovación tecnológica

Agile Content, empresa que cotiza en el BME Growth y proveedor de soluciones de streaming y TV basada en Internet, abrirá en abril la sede principal del grupo en Bilbao. Las nuevas oficinas albergarán también el centro de innovación tecnológica de la compañía, Agile Labs, donde concentrará la mayor parte de su actividad de I+D+i y una inversión anual que rondará los 6,5 millones de euros.

Las instalaciones responden a la necesidad de contar con un espacio mayor para acoger el crecimiento del equipo de innovaciones y operaciones, formado por 15 personas en Bilbao. El espacio será también punto de encuentro con clientes e inversores.

Agile Content ha reforzado su posición como proveedor neutral de infraestructura de vídeo líder en Europa, con un crecimiento del 160% de las ventas en 2021. Su facturación ha superado los 52 millones de euros frente a los 20 millones del año anterior, gracias al crecimiento orgánico y la integración de las adquisiciones. El *ebitda* ajustado antes de gastos extraordinarios se sitúa por encima de los 7,5 millones.

La firma se ha consolidado como uno de los principales operadores de TV de pago en Europa. Cuenta con una cartera de pedidos de más de 280 millones con contratos de entre 3 y 8 años.

Colabora el clúster Gaia

Proyecto para el uso eficiente del agua en la industria alimentaria

El Clúster Gaia colabora en el proyecto Aqua-GIS con el que se pretende promover la gestión inteligente del agua en la industria alimentaria. La iniciativa está liderada por la Asociación de la Industria Alimentaria de Castilla y León (Vitartis) y, además de Gaia, colaboran el Clúster Agroalimentario de Navarra y la Asociación Catalana para la Innovación y la Internacionalización del sector del Agua Catalan Water Parnership. Según los expertos, el 75% de la Península Ibérica está en "peligro de desertificación", tal y como recoge el informe *Tendencias observadas y proyecciones de cambio climático sobre España* de Aemet.

Las empresas alimentarias consideran la digitalización como una herramienta con gran potencial para mejorar la toma de decisiones en cuanto a la gestión de los recursos hídricos y para reducir el volumen de agua utilizada en sus procesos.

En el marco de Aqua-GIS se analizarán los sistemas de producción de diez empresas representativas de los subsectores para detectar sus necesidades y oportunidades de mejora relacionadas con la transición a la Industria 4.0. y la transformación digital de sus procesos de agua. Después, se propondrán soluciones concretas para las empresas socias.

Menaje de cocina

'Robin Food' apadrina la nueva tienda de Culinarium en Bilbao

Culinarium, empresa familiar especializada en la distribución de artículos de mesa y cocina, ha inaugurado una tienda en Bilbao en la calle Ercilla, 35. Este establecimiento, de 106m2, es el primero de la firma en Euskadi y ha supuesto una inversión de 100.000 euros y ha ampliado su plantilla con cinco trabajadores.

Con esta nueva apertura, Culinarium cuenta ya con 26 tiendas a nivel nacional: Barcelona, Bilbao, Castellón, Figueres, Girona, Granollers, Huesca, Lleida, Madrid, Mallorca, Manresa, Mataró, Olot, Reus, Sabadell, Tarragona, Tàrrega, Terrassa, Vic, Vilanova i la Geltrú y Zaragoza. Su gama de productos se clasifica en cinco categorías: cocción, repostería, mesa, ordenación y *take away*. La empresa suma más de 100 empleados directos entre oficinas y tiendas. En 2020 facturó ocho millones de euros.

La inauguración oficial ha contado con la colaboración de Inoxibar, fabricante de menaje y utensilios de cocina, y con la presencia del cocinero y periodista David de Jorge *(Robin Food)*. La diferencia del negocio de Culinarium reside -según la firma- en su asesoramiento al cliente, su selección de producto y la relación calidad precio.

Leire del Molino
Consultora medioambiental en PKF Attest
Alexander Barañano
Gerente experto en legislación medioambiental en PKF Attest

La nueva ley que situará a Euskadi como referente de la protección ambiental

El Parlamento Vasco ha aprobado la Ley 10/2021, de 9 de diciembre, que establece el marco normativo para la protección, conservación y mejora del medio ambiente en la Comunidad Autónoma Vasca. Con la nueva ley se deroga la norma que ha liderado durante más de 20 años la política ambiental. En las últimas décadas, ha habido una avalancha de directivas, reglamentos y otros contenidos técnicos para proteger el medioambiente que han resultado en procedimientos complejos de autorización. Esto, sin duda, ha podido ser un obstáculo para que las empresas desarrollen su actividad económica de manera eficiente, a cambio de cumplir con los objetivos medioambientales.

Con esta nueva Ley se pretende simplificar, agilizar y unificar los procedimientos administrativos de intervención ambiental. En este sentido, la norma regula los procedimientos de Evaluación Ambiental, Autorización Ambiental Integrada, de Licencia de actividad, de Comunicación previa, y destaca el establecimiento de un nuevo sistema de intervención administrativa: la Autorización Ambiental Única (AAU). Así, las actividades, especificadas en el Anexo I.B de la ley, deberán adaptarse y obtener la correspondiente AAU en un plazo de entre 2 y 5 años.

La ley vasca contempla instrumentos de mejora ambiental como la participación en el Sistema Comunitario de Gestión y Auditorías Medioambientales (EMAS) y la utilización de la Etiqueta Ecológica, mediante su incorporación en los procedimientos de contratación pública, así como la reducción o eliminación de la aplicación de requisitos normativos a las firmas registradas en EMAS. También se citan como instrumentos, el fomento de la utilización de la huella ambiental y la compra pública verde. Está previsto, además, la creación de un sistema de fiscalidad ambiental por el que las administraciones públicas podrán crear tasas por emisión de autorizaciones, licencias o comunicaciones previas, tributos que graven las actividades con afección ambiental, y bonificaciones o exenciones para las que fomenten la prevención, reutilización y el reciclado de residuos.

En definitiva, se pretende garantizar un alto nivel de protección ambiental en consonancia con la realidad económica y social vasca actual, compatibilizando las distintas actividades económicas con el entorno en el que se desarrollan.

31 de marzo

IV edición

ESP500

elEconomista.es

Empresas protagonistas de la recuperación económica

Ranking de las 500 empresas no financieras más importantes de España

Una guía imprescindible para entender el tejido productivo y afrontar los retos de 2022

Sectores:
Alimentación | Automoción | Salud | Metalurgia | Transporte | Manufacturas | Energía y muchos más...

Consulte la posición de su empresa en **www.eleconomista.es/ESP500**

Ranking elaborado por INFORMA

ESP500 se puede adquirir **gratis** con el diario el **31 de marzo**

SOLES REPSOL 2022

Reconocimiento a cocineros de España

Nueve restaurantes elevan a 66 los galardonados ya en Euskadi

Euskadi cuenta con nueve restaurantes galardonados con 'Soles' en la Guía Repsol 2022. Con las incorporaciones, suman ya 66 los establecimientos reconocidos por esta publicación gastronómica española: nueve con 'Tres Soles', 17 con 'Dos Soles' y 40 con 'Un Sol'.

M. Martínez
Foto: eE

Guía Repsol, referente de la gastronomía del Estado, ha constatado que vuelve a brillar el sol en este tiempo de pandemia y que renace la ilusión en las cocinas, como demuestran los 97 nuevos *Soles* de 2022. Bajo el lema *Llega el plato fuerte*, el Teatro Reina Victoria de Donostia-San Sebastián volvió a ser testigo de la emoción de todos estos cocineros y cocineras que se han incorporado a la familia de Guía Repsol. Un evento que por cuarto año consecutivo ha organizado Guía Repsol, de la mano del departamento de Turismo, Comercio y Consumo del Gobierno vasco.

Este año hay dos nuevos *Tres Soles* (en la fotografía): *Iván Cerdeño*, en Toledo, y los hermanos Padrón de *El Rincón de Juan Carlos*, en Tenerife, que han hecho crecer sus proyectos gastronómicos incorporando las influencias socioculturales y singularidades de sus respectivos entornos.

Tres 'Soles' para nueve restaurantes

Con la edición 2022, Euskadi suma 66 restaurantes reconocidos por la Guía Repsol: nueve con *Tres Soles*, 17 con *Dos Soles* y 40 con *Un Sol*. Dos establecimientos han sido distinguidos con *Dos Soles*: *Arrea!*, de Kanpezu (Álava); y *Bodega Katxiña*, de Orio (Gipuzkoa). Edorta Lamo muestra en el comedor de *Arrea!* una propuesta emocional entroncada con el hambre, la necesidad, el furtivismo, la artesanía y otros usos y costumbres locales. Cocina el paisaje (truchas, corzos, ciervos, hortalizas, setas, trufas, perdices…) y su bodega reserva espacio a los vinos del territorio.

Por su parte, desde el restaurante de Iñaki Zendoia se contemplan las laderas de un precioso valle donde se extiende el viñedo, cuyas uvas producen allí mismo el txakoli Katxiña. Sobre las brasas se posan, principalmente, mariscos y pescados, procedentes del Cantábrico; y también se asan con destreza chuletas de vacuno.

Además, siete restaurantes vascos han sido galardonados con *Un Sol* Repsol: los gipuzcoanos *Ama* y *Narru*; los vizcaínos *Gotzon*, *Jauregibarria*, *La despensa de Etxanobe* y *Remenetxe*; y el alavés *Kea*.

La edición de los Soles Guía Repsol 2022 reconoce también a cuatro restaurantes con el premio *Sol Sostenible #AlimentosdEspaña 2022*: *Kofradia* (Recomendado. Donostia-San Sebastián), *Coque* (Tres Soles. Madrid), *Monastrell* (Dos Soles. Alicante) y *Raíces* (Un Sol. Talavera de la Reina). Este premio, que se estrenó en 2021 con el reconocimiento a *Azurmendi (Tres Soles* Guía Repsol. Larrabetzu.Bizkaia), valora aspectos como el consumo eficiente, el uso de renovables, la gestión de la huella de carbono, la movilidad, la digitalización y la autoproducción, entre otros.