

País Vasco

elEconomista.es
15ta
Años

EUSKADI TEJE SU RED LOCAL DE PRODUCCIÓN EN SALUD CON NUEVAS INVERSIONES

VIVEbiotech y Alcor suman sus proyectos a la configuración de una industria 'kilómetro cero'



INÉS ANITUA, DIRECTORA GENERAL DE ACICAE
**"TENEMOS TODOS
LOS RECURSOS PARA
TRANSFORMAR EL SECTOR"**



A fondo | P4

Euskadi teje su red de producción local en el sector de salud y sanitario

La actividad industrial y las inversiones se están incrementando en la comunidad autónoma. Uno de los sectores más activos es el del ámbito socio sanitario y salud.



Servicios avanzados | P26

Deloitte se integra con el cliente para avanzar en su transformación legal

El asesor se convierte en su socio estratégico, para que la función legal aporte más valor a la empresa.

Innovación | P38

El gasto total en I+D crecerá un 4,1% hasta los 1.600 millones este año

Un informe de Innobasque constata que la inversión en I+D experimentará este repunte por el aumento de las aportaciones del Gobierno vasco y por los fondos europeos.

La Contra | P42

Gaztenpresa logra que el emprendedor se reinvente en la pandemia

La Fundación para el empleo de Laboral Kutxa creó el programa *Reinventarse para seguir*, para evitar que proyectos en funcionamiento desaparecieran durante la crisis.



Industria | P14

Proyectos y ferias internacionales impulsan la energía eólica vasca

El evento *WindEurope* regresará a Bilbao en 2022 y será el escaparate para los avances de esta industria.



Entrevista | P20

Inés Anitua, directora general de Acicac y de AIC

“El sector tiene todos los recursos en Automotive Intelligence Center para acelerar su transformación”.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Director General Comercial: Juan Ramón Rodríguez. 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



Crece la industria 'kilómetro cero' en el sector socio sanitario

Se han cumplido ya 16 años desde la inauguración del Centro de Investigación Cooperativa en Biociencias CIC Biogune, que ubicado en el Parque Tecnológico de Bizkaia nació para impulsar la creación del sector. Se planificó entonces una estrategia y apuesta por el desarrollo de una actividad de biociencias a su alrededor en Euskadi.

Así, el bioclúster nació en 2010 con 14 empresas y el apoyo del plan Biobasque, impulsado por la SPRI. Aunque se crearon muchas iniciativas y había ayudas para llevarlas a cabo, esas empresas necesitaban crecer y no existía un ecosistema en el entorno para sustentar ese crecimiento, es decir, faltaban grandes compañías que acompañaran esas actividades y a un sector creado prácticamente desde cero.

Por esta razón, el desarrollo del sector ha ido más lento de lo previsto, pero hoy suma unas 150 empresas, 7.700 trabajadores y un negocio de 1.600 millones de euros, el 2% del PIB. Además, está sustentado por el clúster Basque Health Cluster, que supone el 80% de esas cifras en negocio y empleos, el 1,6% del PIB y cuenta con 90 organizaciones asociadas: una veintena son puras empresas de biociencias, 25 son compañías del subsector de dispositivos médicos, hay farmacéuticas como Faes Farma y Roxall; y también se han incorporado empresas dermocosméticas y compañías de salud digital. Además, incluye a las firmas de prestación asistencial, como IMQ y Quirón, y, como el resto de clústeres, a los centros tecnológicos, universidades, y todo el sector de ciencia y tecnología.

Todo este entramado está permitiendo a las empresas de biociencias crecer en un entorno más grande y configurar un ecosistema en este ámbito de la salud y el sector socio sanitario. Y la pandemia ha acelerado su crecimiento, al mostrar las carencias que presentaba Euskadi en el sector de suministros sanitarios y la necesidad de contar con una red de proveedores locales para eventualidades similares en el futuro.

Se suceden los proyectos e inversiones en el sector en el último año. Las más recientes, la ampliación de instalaciones de las compañías VIVEbiotech y Alcor. A principios del ejercicio Faes Farma lanzó su apuesta por Euskadi con la construcción de una nueva planta en Bizkaia, con la que triplicará su producción. Viralgen, con su planta en Gipuzkoa que es la nueva división de terapias génicas y celulares avanzadas de Bayer, tras adquirirla la multinacional a finales del pasado 2020. Histocell, Biolan, BSafe, Bexen, AJL Ophthalmic y un sin fin de compañías que apuestan por la innovación para lograr un sector socio sanitario de vanguardia, "un sector estratégico para el futuro de Euskadi como es el de las biociencias y la biotecnología", según afirma el lehendakari, Iñigo Urkullu.

■
El Basque Health Cluster
está formada por 90
organizaciones asociadas
y entre ellas hay 20
empresas de biociencias



Euskadi teje su red de producción local en el sector de salud y sanitario

Los indicadores de recuperación de la economía vasca demuestran que la actividad industrial y las inversiones se están incrementando y hay un mayor dinamismo. Uno de los sectores más activos es el del ámbito de la salud y sanitario, con las recientes apuestas productivas de VIVEbiotech y grupo Alcor.

Maite Martínez



El sector de biosalud crecerá un 50% en cinco años. Domi Alonso

Las crisis son siempre duras pruebas para los sectores económicos, ya que sitúan al límite las capacidades de las industrias y empresas que tienen que sobreponerse a sus devastadores efectos. Pero al mismo tiempo, las debacles generan nichos de oportunidad ya que ponen al máximo la maquinaria innovadora y estratégica de las compañías para mantener su actividad.

En los peores momentos de la actual crisis, durante y tras el confinamiento que llevó a la paralización de la actividad mundial, quedó en evidencia la carencia que Euskadi tenía en determinados suministros sanitarios de gran necesidad: equipos de protección (EPI), mascarillas, respiradores, etc.

Gracias a la alta industrialización vasca (más del 24% del PIB antes de la pandemia), las compañías de diferentes sectores reaccionaron con rapidez y buscaron la forma de diversificar su actividad y adaptar sus procesos productivos para conseguir proveer a la sociedad de esos bienes tan vitales para afrontar el avance de los contagios por coronavirus.

Industria 'kilómetro cero'

Y de esa situación, precisamente, surgió la urgencia y necesidad de configurar una red de proveedores locales para cubrir ese vacío que había en el ecosistema industrial, ante posibles nuevas eventualidades similares. En ese momento se empezó a configurar una industria *kilómetro cero* para los ámbitos de la salud y sociosanitarios.

“En esta crisis se ha visto la necesidad de potenciar las cadenas locales, para garantizar el suministro de los elementos más críticos de la economía. Además de tener proveedores internacionales, tenemos que tener proveedores locales y tener cobertura local cara a situaciones como la vivida”, señaló la consejera de Desarrollo Económico, Arantxa Tapia.

El sector de biosalud y biociencias en Euskadi cuenta con más de 150 empresas, cerca de 8.000 trabajadores y un negocio de 1.700 millones de euros, sin contar los datos de Osakidetza (Servicio Vasco de Salud). Estas cifras suponen el 2% del PIB. Por su parte, el clúster del sector, Basque Health Cluster,



Laboratorios de investigación sanitaria en el Parque Tecnológico de Bizkaia. eE

supone el 80% de esas cifras en negocio y empleos, el 1,6% del PIB y cuenta con 90 organizaciones asociadas.

Las previsiones para los próximos años apuntan a que el sector de biosalud crecerá en Euskadi un 50% en cinco años y alcanzará el 3% del PIB vasco. Estos objetivos se enmarcan en esa apuesta por desarrollar una industria local, generadora de nuevos empleos científico-tecnológicos especializados y que ofrezca capacidad de producción *kilómetro cero* ante nuevas alertas sanitarias.

En este escenario de conformación de un ecosistema en torno a la salud, destacan las dos últimas inversiones realizadas por empresas del territorio.

Ampliación tras cinco años

Tras cinco años en el mercado, la empresa biotecnológica guipuzcoana VIVEbiotech ha ampliado sus laboratorios ubicados en el Parque Tecnológico de Miramón, en San Sebastián, tras invertir unos 4,5 millones de euros.

Es la primera y única compañía en España que produce vectores lentivirales, que contribuyen a la cura de cánceres y enfermedades raras y con este centro pasa de unas instalaciones de 1.200 metros cuadrados y una sala blanca, a 3.000 metros cuadrados, en los que dispondrá de siete de estas *inmaculadas* salas. Gracias a esta ampliación, VIVEbiotech multiplicará por 30 su capacidad de produc-

ción de vectores virales. "El cáncer volverá a estar detrás de la pandemia, una vez ésta pase", recordó el presidente ejecutivo de VIVEbiotech, Gurutz Linazasoro, en la inauguración.

También el directivo de VIVEbiotech indicó que para combatirlo sigue siendo básica la educación. "La Formación Profesional Dual con la que contamos es pionera y es y será fundamental el curso especializado que está a punto de implantarse", añadió.

1.700

Millones es el negocio de las más de 150 empresas que conforman el sector vasco de biosalud

apuntando que en los próximos años harán falta 200 personas con habilidades en I+D. Antes, para finales de este año, la empresa espera aumentar su plantilla hasta las 85 personas.

Estas nuevas instalaciones son un incentivo más para la investigación en las terapias avanzadas de orientación industrial en Gipuzkoa, a las que hay que sumar el plan *Euskadi Next* del Gobierno vasco, en el que está incluida VIVEbiotech, para que parte de los fondos europeos de recuperación por la pandemia se destinen a convertir al Parque de Miramón en un punto de referencia internacional.

País Vasco

elEconomista.es

En la actualidad, VIVEbiotech desarrolla y fabrica vectores virales para más de 20 compañías farmacéuticas de 35 países diferentes. Según señaló el lehendakari Iñigo Urkullu en la inauguración, "VIVEbiotech refleja un sector económico-sanitario importante y avanza en la vanguardia y en ser un atractivo para la innovación, un sector estratégico para Euskadi".

Además, Urkullu reconoció "la enorme capacidad de aportar valor" que está demostrando un sector estratégico para el futuro de Euskadi como es el de las Biociencias y la Biotecnología, al tiempo que valoró la función "dinamizadora y tractora" del Clúster de Salud.

Nuevas tecnologías para la salud

A la inversión de VIVEbiotech se ha sumado la del grupo alavés Alcor, con empresas dedicadas a los sectores industrial, sanitario, aviación y automoción prioritariamente que dan empleo a 180 personas y facturaron 36 millones de euros en el ejercicio 2020.

La consejera de Salud, Gotzone Sagardui, inauguró las nuevas instalaciones de Alcor dedicadas a nuevas tecnologías para la salud, que han supuesto una inversión cercana al millón de euros. El centro se encuentra en el polígono industrial de Jundiz, en Vitoria, donde también están las empresas del grupo dedicadas a nuevas tecnologías y salud. En concre-

VIVEbiotech ha invertido 4,5 millones y Alcor, un millón, en instalaciones productivas

to, Mizar Additive Manufacturing, Mizar Health, FM Control, eMedica y Karten Space. El resto del grupo, Atik, dedicado a la automoción se encuentra ubicado en otro pabellón, también en Jundiz.

La inversión de un millón de euros destinada a las nuevas instalaciones se realizó en plena pandemia, y viene a sumarse a los 8 millones de euros invertidos previamente en las empresas de Alcor focalizadas en nuevas tecnologías.

Gotzone Sagardui puso en valor que, gracias a la sinergia e intercambio de conocimientos entre diferentes sectores, el grupo Alcor es capaz de proponer y aplicar soluciones integrales y personalizadas, tal y como demanda el ámbito sanitario. "Esto contribuye a que Euskadi siga teniendo uno de los servicios de salud pública más avanzados de Europa".

Por otra parte, otras compañías con AJL Ophthalmic, que comenzó su actividad en julio de 1992 en Álava y está dedicada al diseño, fabricación y distribución de una amplia gama de productos sanita-



Viralgen captó la atención de Bayer, que compró la compañía en 2020. eE

rios principalmente para la especialidad de oftalmología, afrontará su crecimiento y posicionamiento en el sector internacional.

Crecimiento de AJL Ophthalmic

Para acometer este reto, AJL contará con Talde Promoción y Desarrollo SCR, S.A. y Kaizaharra Corporación Empresarial (KCE), que se han incorporado a su accionariado. Con esta operación, contribuirán a impulsar el plan de crecimiento que busca consolidar a la compañía en el sector de la oftalmología en las distintas subespecialidades en las que tiene presencia, así como impulsar su desarrollo en áreas quirúrgicas afines. En el marco de esta operación, el fundador y primer ejecutivo de la compañía, Pedro Salazar, mantendrá el liderazgo en la gestión y continuará vinculado accionarialmente a la misma.

Desde su creación, la actividad de AJL Ophthalmic viene determinada por la innovación y desarrollo constante de nuevos implantes intraoculares y otros productos oftalmológicos de aplicación en cirugía intraocular. Para ello, cuenta con un departamento

País Vasco

elEconomista.es

para la investigación, desarrollo e innovación de nuevos productos, en permanente colaboración con prestigiosos oftalmólogos, universidades y centros tecnológicos, lo que le permite abordar nuevos retos y mejorar su nivel científico-técnico.

Con presencia comercial en más de 70 países, es el único fabricante español de implantes intraoculares para oftalmología, y dispone de tecnología de última generación en sus instalaciones productivas del Parque tecnológico de Miñano y de Chicago.

Faes Farma, Viralgen, HistoCell y Biolan

Otro de los grandes proyectos anunciados para Euskadi es el de Faes Farma, que invierte 150 millones en la construcción de una planta, que tripli-

Faes Farma construye una planta con la que elaborará hasta 100 millones de medicamentos

cará su producción hasta los 100 millones de medicamentos. Se ubicará en el Parque Tecnológico de Bizkaia y su ejecución se prolongará durante 2021 y 2024. Esta planta se suma a la que tiene en Leioa.

Y es que tener tener fabricación ha sido y es clave para captar a las grandes farmacéuticas, como en el caso de Viralgen, que inició la actividad en 2018 en Gipuzkoa y ha sido capaz de atraer el interés de la multinacional Bayer, que compró la compañía a finales de 2020. Como consecuencia, la nueva división de terapias génicas y celulares avanzadas de Bayer va a tener una de sus principales fábricas en Euskadi.



El lehendakari inaugura el nuevo laboratorio de VIVEbiotech. Irekia

Viralgen, VIVEbiotech y la vizcaína HistoCell son tres empresas con capacidad de fabricación en terapias avanzadas, génica y terapia celular y forman un polo potente en la comunidad autónoma vasca. HistoCell ha incorporado recientemente en su capital a la firma Cardiva, para reforzar su posición en productos sanitarios y medicamentos innovadores.

Mientras la biotecnológica Biolan avanza en sus desarrollos en su unidad de salud, Biolan Health, con el lanzamiento de un test que, en menos de diez minutos y a bajo coste, permite detectar anticuerpos en personas que han estado infectadas por el coronavirus, con alta eficacia.



La consejera de Salud, Gotzone Sagardui, visita las instalaciones de Grupo Alcor. Irekia



Xabier de la Torre

Responsable de innovación de BBK

Juan de los Ángeles

Director general de C4E

Tendencias para todos

Por qué se habla tanto de tendencias? De unos años a esta parte ha crecido el interés por citar y recurrir a las tendencias para casi todo, como si con ellas, casi por arte de magia, pudiéramos superar las incertidumbres del futuro. Tendencias para hablar de moda, de tecnología, política, cultura, economía, alimentación, redes sociales, viajes... Las tendencias parecen aportar la capacidad de llegar antes, de anticipar el futuro, para evitar que nada nos pille por sorpresa.

Una necesidad de tendencias agudizada, además, por el momento actual de incertidumbre, que pide recursos para situarse, dar sentido al presente y hacer planes de largo plazo. Las tendencias juegan, en parte, el papel salvavidas frente a un futuro agitado e incierto.

Precisamente, para testar el valor y el interés de las tendencias, organizamos el pasado 20 de mayo el BBK *Trends Forum*. Un encuentro centrado no tanto en hablar de las próximas tendencias como en descubrir la utilidad de las tendencias para la vida social y empresarial. Con una pregunta de partida: ¿qué pueden hacer las tendencias por mí?

Para responder, contamos con algunas de las consultoras de tendencias más conocidas de Europa, como TrendOne, Trendwatching, Pej Gruppen, NextAtlas, Wunderman Intelligence, Trend Atelier... junto a otros consultores independientes. Una concentración extraordinaria de talento, que se desplegó a lo largo de todo un día de conferencias y conversación.

De entrada, los conferenciantes confirmaron el nacimiento de un nuevo sector en Europa, especialmente floreciente en los Países Bajos y del Norte: la profesión de analista de tendencias. Personas dedicadas a observar el presente para entender el futuro; que, además, comparten una metodología y unos procesos de trabajo similares. Profesionales de tendencias al servicio de empresas e instituciones, a las que acompañan en su crecimiento y expansión, con una función muy ligada a la inteligencia de mercado y directamente vinculada con el desarrollo estratégico, el crecimiento, la expansión y la innovación.



BBK *Trends Forum* ha puesto precisamente de manifiesto la importancia de trabajar en clave de tendencia, tanto para la gestión como para la toma de decisiones. Una forma de entender la operativa diaria que activa mecanismos para arrojar luz y certidumbre, desde la evidencia y lo empírico, sobre el largo plazo. Útil, además, para cualquier tipo de agente: institución, empresa privada grande o pequeña, tercer sector, etc.

Escuchando a Els Graft, o a Livia Fioretti, dos de las ponentes del Forum, se llegaba fácilmente a la conclusión de que si no inviertes en tendencias, te quedas fuera. Fuera del presente y fuera del futuro. Porque sin tendencias, falta comprensión de la realidad, capacidad para adaptarse, visión de futuro.

Como afirmaba también Lourdes Rodríguez, recurriendo a una metáfora marinera, "entendiendo el barco como una empresa, los oteadores del horizonte serían los analistas de tendencias: aquellos que, no tan cerca del suelo, miran a medio y largo plazo con más perspectiva".

Pero quizá la conclusión más relevante fue otra mucho más simple y asequible: el descubrimiento, a través de los testimonios de los ponentes, de que las tendencias son para todos. Porque más allá de pensar en el análisis de tendencias como un servicio que puede ser comprado, se empieza a ver la investigación en tendencias como una habilidad que puede ser adquirida y que cualquier persona sería capaz de desarrollar.



■

‘BBK Trends Forum’ reveló la importancia de trabajar en clave de tendencia, tanto en la gestión como en la toma de decisiones

■

Un movimiento hacia la democratización de las tendencias, que las hace asequibles e imprescindibles para todos, tanto en el ámbito profesional como personal. No hay más que ver el crecimiento en la oferta de formación en tendencias, todavía incipiente, pero hasta hace pocos años inexistente. Formación para aprender a descubrir tendencias y, sobre todo, para aplicarlas a la vida y al negocio. Formación para todos, no solo para empresas, y de carácter marcadamente práctica.

En el fondo, quizá las tendencias no sean más que la capacidad de observación y reflexión propias de la formación de toda la vida, pero con otro nombre; y empoderada en estos momentos por la urgencia de conocimiento útil. Una capacidad que todos, en mayor o menor grado, deberíamos aspirar a poseer. Esa capacidad de captar los sucesos que nos rodean, de analizarlos y entenderlos, de sacar ideas e inspiración, y proyectarlos hacia el futuro. Una capacidad que tiene que ver con la observación, el análisis, la visión a largo plazo; vinculada con la escucha, el diálogo y la colaboración; que ve el presente como algo dinámico y mejorable; que trata de aprender de las crisis, identificar sus lecciones y continuar construyendo.

BBK *Trends Forum* ha puesto también de manifiesto algo muy propio de la apertura que caracteriza a las tendencias: la riqueza del trabajo en red y la necesidad, para identificar y trabajar con tendencias, de contar con *inputs* de diferentes personas, lugares y realidades.

Un encuentro que aspira a crecer, también, como foro de conexión de todos los actores relacionados o interesados con el mundo de las tendencias: empresas, consultoras, instituciones, ONGs, gobiernos, universidades... Para compartir, crecer y construir juntos y utilizar las tendencias –como también destacaban los ponentes–, no solo para descubrir qué va a pasar, sino para construir mejores futuros.

Tendencias para todo y para todos, innovación social, aprendizaje, cultura, creación empresarial; especialmente relevantes en entornos cambiantes e inestables como los que hoy navegamos. Una realidad incierta que, quizá, sea más habitual en el futuro de lo que podíamos prever desde la prosperidad de las décadas pasadas, y que hace del trabajo de tendencias algo más necesario que nunca.

Iberdrola invertirá 37 millones en construir la 'Y' vasca del hidrógeno verde

Se edificarán tres hidrogeneras en los centros logísticos de Vitoria, Bilbao y Pasajes, participarán más de 30 empresas locales y se crearán 1.700 puestos entre directos e indirectos.

M. Martínez. Foto: eE

Iberdrola impulsa la iniciativa Y vasca del hidrógeno verde, un corredor que contempla la construcción de tres hidrogeneras en los centros logísticos de Vitoria, Bilbao y Pasajes (San Sebastián) con el objetivo de promover la descarbonización del transporte terrestre pesado, autobuses y vehículos ligeros industriales, así como usos portuarios y aeroportuarios en la región y la industria química.

La iniciativa, de uso público, modular y ampliable, representa una inversión superior a los 37 millones de euros e incluye la construcción de 10 MW de electrolizadores para una producción total de 4.000 kg/día de hidrógeno verde, así como plantas fotovoltaicas *on-site* de autoconsumo que, sumada a la energía renovable suministrada por Iberdrola, permitiría a estas instalaciones el abastecimiento de energía 100% renovable y libre de emisiones.

El proyecto permitirá la generación de 1.700 puestos de trabajo directos e indirectos durante su construcción y explotación, así como la contratación de servicios y compra a más de una treintena de proveedores locales involucrados.

Equipos de almacenamiento

Iberdrola contempla también la incorporación de equipos de almacenamiento de energía, en forma de baterías inteligentes, para acumular el excedente de la producción fotovoltaica, con el fin de verterlo a la red o destinarlo a la producción de hidrógeno en las horas óptimas.

La 'Y' vasca del hidrógeno es un proyecto presentado al programa *Next Generation EU*, cuenta con el apoyo del Gobierno vasco y de las diputaciones forales de Álava, Bizkaia y Gipuzkoa, el Ayuntamiento de Vitoria, así como de los Puertos de Bilbao y Pasajes. Asimismo, apoyan la iniciativa empresas vascas o que operan en Euskadi, como Acotral, Aena, Alsa, Avanza, CAF, Disfrimur, Irizar, Lascaray, MFS, PepsiCo, Primafrío, Solaris, Tecnuruta, Transportes Mazo, 686 Transportes Logísticos y Portuarios y Transportes Saavedra. Para su desarrollo, Iberdrola ha agrupado a 30 empresas colaboradoras vascas, que participarían en esta iniciativa en sus diferentes áreas de especialización.



Impulsores de la 'Y' vasca del hidrógeno verde de Iberdrola.

El proyecto es complementario a los presentados por Iberdrola en Zaragoza y el Corredor del Mediterráneo, así como el que desarrolla en la Zona Franca de Barcelona, donde instalará y explotará durante diez años una hidrogenera para los autobuses de Transportes Metropolitans de Barcelona (TMB) y otras flotas e industrias del polígono.

El objetivo es promover la descarbonización del transporte terrestre pesado e industrial

También forma parte de los 175 proyectos presentados para los fondos europeos, que movilizarían inversiones de 30.000 millones, involucrarían a más de 350 pymes y generarían 60.000 empleos.

CONVOCATORIA
DE CASOS
PRÁCTICOS DE
INNOVACIÓN
EN EUSKADI

GLOBAL INNOVA- TION DAY 2021

EN BUSCA DE LA INNOVACIÓN EN TIEMPO DE CAMBIOS

PRESENTACIÓN DE CANDIDATURAS
hasta el 16 de julio de 2021

Si en tu organización habéis puesto en marcha en los últimos 3 años (2019-2021) cualquier actuación o experiencia que disponga de resultados satisfactorios y esté relacionada o responda al menos a uno de estos tres ámbitos de oportunidad en innovación:

- Transformación digital
- Sostenibilidad
- Compromiso y transformación social

¡Queremos conocerla!

- Los 6 mejores casos prácticos se presentarán en el Global Innovation Day 2021.
- Todos los casos seleccionados se incluirán en el banco de Casos Prácticos de Innobasque.

MÁS INFORMACIÓN

www.innobasque.eus - Tel: 944 209 488



innobasque

Berrikuntzaren Euskal Agentzia
Agencia Vasca de la Innovación

CAF continuará con la diversificación de productos, servicios y mercados a 2022

El fabricante guipuzcoano deja atrás el año de la pandemia con una cartera de 8.800 millones y un inicio de 2021 repleto de importantes contratos en ferrocarril y autobuses.

Maite Martínez. Foto: J.M. Bielsa

Tras un año 2020 en el que la pandemia impactó en la actividad del mercado ferroviario y ralentizó los procesos de adjudicación, el fabricante guipuzcoano CAF cerró el ejercicio con una cartera de pedidos de 8.807 millones de euros y una contratación que ascendió a 2.123 millones. "Estas cifras garantizan el desarrollo del grupo y le afianzan para estar de nuevo en máximos históricos, con las adjudicaciones previstas en el mercado ferroviario en el ejercicio 2021", afirmó el presidente de CAF, Andrés Arizkorreta, en el transcurso de la Junta de Accionistas, celebrada en su sede de Beasain.

Y ciertamente, CAF lleva un positivo primer semestre de 2021 con la adjudicación de varios contratos importantes, tanto en el área ferroviaria como en el de autobuses, a través de su filial Solaris. Entre sus logros, destaca el megacontrato en París junto a Bombardier, adquirida por Alstom, por un importe de 2.560 millones o unos trenes para Suecia por 250 millones, a los que se suma un 'goteo' continuo de pedidos de autobuses de diferentes tecnologías. "Y mirando al futuro, las perspectivas de mercado son favorables", aseguró Andrés Arizkorreta.

Transporte más sostenible

De hecho, el Plan de Reconstrucción Europeo y el *European Green Deal* sitúan al transporte en un ámbito prioritario y movilizarán fondos para un transporte más sostenible, dentro y fuera de las ciudades. Además, Unife, la asociación europea de la industria ferroviaria, prevé una recuperación en forma de V, estimando un crecimiento del 2,3% para el ciclo 2021-2025.

Por otra parte, está el desarrollo de la electromovilidad urbana con la directiva comunitaria, que establece objetivos mínimos de contratación pública para nuevos autobuses urbanos limpios de un 45% en 2025 y un 65% en 2030. "Así el ferrocarril y los autobuses de propulsión verde, eléctricos o hidrógeno, son ámbitos donde las inversiones tanto los fondos actuales o los *Next Generation*, pueden contribuir a los objetivos marcados", explicó el presidente de CAF. El grupo guipuzcoano se enfrenta a este panorama con cuatro negocios: vehículos, servicios,



Andrés Arizkorreta, presidente de CAF, en la Junta de Accionistas.

Solaris y soluciones integrales y sistemas, y tres direcciones transversales, personas, tecnología y estrategia y económico-financiera. "Aspiramos a seguir creciendo de modo rentable con una mayor diversidad de productos, servicios y mercados y la búsqueda de la mayor eficiencia", comentó Arizkorreta a los accionistas.

CAF apuesta por crecer en señalización ferroviaria y estar entre los jugadores mundiales

Para CAF, el posicionamiento en Europa es fundamental por ser el mayor mercado accesible mundial en ferrocarril. En este sentido, el presidente destacó el acierto del crecimiento inorgánico realizado, con las compras de Solaris y Euromaint, "las mejores muestras de esta apuesta estratégica".

De 20 MW.

GES construye la primera planta fotovoltaica de Capital Energy



GES, proveedor de soluciones de ingeniería, construcción y mantenimiento para energías renovables, ha iniciado la construcción de La Solana para Capital Energy en Plasencia, Cáceres. Se trata del primer proyecto que GES acomete para este cliente y también la primera planta de Capital Energy. La firma vasca se encargará también de su mantenimiento durante al menos dos años.

La Solana es un proyecto EPC, llave en mano, que incluye la ingeniería, suministro de todos los equipos, (incluyendo los paneles), así como la construcción de la planta fotovoltaica, de 20 MW, y la infraestructura de evacuación correspondiente, que con-

siste en una subestación de 45/30 KV y una línea soterrada de 45 kV de 6 km que transcurre por el polígono industrial de Plasencia. En total, supone una inversión de más de 13 millones de euros.

La planta ocupa una superficie de 34,5 Ha y está compuesta por 37.500 paneles, 669 seguidores y cuatro centros de transformación y producirá al año unos 39.000 MWh, con los que abastecerá a 16.000 hogares. El proyecto tendrá un impacto económico anual en las arcas locales de Plasencia, así como a través de los contratos de arrendamiento, de unos 110.000 euros, y creará 75 empleos directos durante su construcción y ocho permanentes.

Proveedor estratégico

Sarralle se adjudica un contrato para Acerinox en Estados Unidos



Sarralle vuelve a triunfar en Estados Unidos al adjudicarse un nuevo pedido en ese mercado. En concreto, el grupo guipuzcoano suministrará una línea de corte longitudinal de acero para North American Stainless (NAS), empresa del grupo Acerinox.

Hace apenas tres meses, Sarralle logró un importante contrato para Arcelor Mittal y Nippon Steel Corporation (AM/ NS Calvert) para suministrar una planta de producción de acero nueva en Alabama. Con su segundo pedido en América del Norte, Sarralle se consolida como proveedor estratégico de los grandes fabricantes de acero en el país.

El contrato con NAS consiste es el suministro de una línea de corte longitudinal totalmente automatizada para el procesamiento de bobinas. La línea se entregará en la planta de Kentucky, donde Sarralle proporcionará los servicios de montaje y puesta en marcha, en el primer trimestre de 2022. La nueva instalación permitirá a NAS aumentar el corte de bobinas de acero inoxidable de mayor calidad.

Sarralle trabajará simultáneamente en su planta de fabricación de Azpeitia para modernizar los equipos provenientes de Acerinox Francia, junto con el diseño y construcción de la nueva maquinaria.

Para FCC y Suiza

Irizar e-mobility fabricará 11 camiones eléctricos en serie



La compañía vasca Irizar e-mobility fabricará un nuevo camión eléctrico destinado a Suiza, que se sumará a la producción en serie de diez unidades junto a FCC Medio Ambiente y que se convertirá en el primero en desembarcar en Europa. Este vehículo, fruto del acuerdo alcanzado con Jepsen & Jessen Industrial Solutions, será 100% eléctrico y cuenta con multitud de aplicaciones, tanto para la recogida de residuos como para tareas de distribución urbana, según fuentes de la compañía guipuzcoana.

Irizar anunció recientemente un acuerdo con FCC Medio Ambiente para la producción en serie de los

primeros diez camiones eléctricos "cero emisiones" 'ie urban truck' destinados a la recogida de residuos después de haber llevado a cabo pruebas en distintas ciudades europeas con "excelentes resultados". Este nuevo camión se suma a la producción en serie de estos vehículos cien por cien eléctricos que dan respuesta "a diferentes necesidades del mercado" y que pueden circular "con una drástica reducción de emisiones sonoras, contaminantes y CO2" y "un 50 % menos de consumo energético que los convencionales", según Irizar. "Un camión para realizar trabajos temprano o por la noche y para acceder a las zonas de bajas emisiones de la ciudad".

Proyectos y ferias internacionales impulsan la energía eólica vasca

El evento internacional 'WindEurope' regresará a Bilbao en abril de 2022 y será la plataforma para mostrar los avances tecnológicos de la industria en el sector. Euskadi, con cuatro nuevos parques eólicos en tramitación, trabaja para el crecimiento de la producción de energías limpias en el territorio.

M. Martínez. Fotos: eE



Giles Dickson, CEO de WindEurope.

Euskadi volverá a ser protagonista internacional en el ámbito de la energía eólica, al volver a acoger la feria *WindEurope*, tras la edición de 2019 celebrada en Bilbao Exhibition Centre (BEC). Entre los días 5 y 7 de abril de 2022 el citado recinto ferial mostrará una exposición de los últimos avances en el sector, así como una conferencia en la que se abordarán todos los aspectos clave relativos al mercado, la tecnología y las políticas. El anterior evento atrajo a 300 expositores y a 8.500 visitantes, y generó un impacto económico de 10.533.629 euros en términos de Producto Interior Bruto.

La Unión Europea y los gobiernos se apoyan en este sector como pilar para cumplir los objetivos climáticos y energéticos. La energía eólica cubre un 16 % del consumo de electricidad de toda Europa y se quiere que esa cifra ascienda a la mitad para el año 2050 y que la electricidad ocupe una porción más grande en el *mix* energético. Esto implica una expansión de los 180 GW actuales en la UE a 1.300 GW para 2050. La energía eólica emplea a 300.000 personas y aporta 37.000 millones al año al PIB de la UE. Cada nueva turbina eólica genera de media 10 millones de euros de actividad económica.

La consejera de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente del Gobierno vasco, Arantxa Tapia abrió la presentación del evento, agradeciendo al Ente Vasco de la Energía (EVE) el trabajo realizado para conseguir el evento. "La lucha contra el cambio climático es un reto global al que nos tenemos que sumar sin condiciones. Las energías limpias van a jugar un papel fundamental, y Euskadi ha hecho una apuesta firme en este ámbito. Tenemos las capacidades necesarias, y políticas públicas firmes con una estrategia *Basque Green Deal* que impulsa un desarrollo justo y sostenible. *WindEurope* nos dará la posibilidad de conocer las últimas tendencias y también será una plataforma para que demos de lo que somos capaces", dijo Tapia.

Iberdrola y Siemens Gamesa

Giles Dickson, CEO de *WindEurope*, se felicitó por volver a Bilbao. "País Vasco y España son perfectos ejemplos del valor económico que tiene el viento. Bilbao es sede de Iberdrola y Siemens Gamesa, dos



Los participantes en el proyecto de eólica flotante visitaron las obras para su construcción, que finalizarán en primavera de 2022.

de las empresas líderes en el mercado de la energía eólica. Euskadi y sus alrededores desempeñan un papel fundamental en la cadena de suministro del sector eólico. Tan solo en España hay 27.000 puestos de trabajo relacionados con la energía eólica y se instalan 2 GW nuevos de potencia cada año. Bilbao es el lugar perfecto para demostrar que el viento reporta trabajo, crecimiento y recuperación económica", afirmó. La industria vasca suma más de 100 empresas y 4.000 empleos en el sector.

Plataforma eólica flotante

Euskadi también avanza en lo que nuevas tecnologías en eólica se refiere, en el campo de la eólica flotante. El viceconsejero de Industria del Gobierno vasco, Javier Zarraonandia, junto al director general del EVE, Iñigo Ansola, y el director general del grupo Saitec, Javier Urgoiti, visitaron las obras de construcción de la plataforma flotante de grandes dimensiones que se desarrolla en el Puerto de Bilbao.

La tecnología de este dispositivo, denominado *De-moSATH*, ha sido desarrollada por Saitec Offshore Technologies, *spin-off* de la ingeniería vizcaína Saitec. Se trata de un prototipo de grandes dimensiones y a escala real que consta de una cimentación flotante de hormigón de 30 metros de manga y 67 metros de eslora, sobre la que se colocará un aerogenerador de 2 MW de potencia. El eje de este último se elevará 70 metros sobre la superficie del mar.

El proyecto, en el que participa la eléctrica RWE, está siendo fabricado por Ferrovial en las propias instalaciones portuarias. Se estima que las obras finalicen en primavera de 2022. El aerogenerador flo-



Saitec ha desarrollado la tecnología del dispositivo 'DemoSath'.

tante será fondeado en las instalaciones de BiMEP, zona de ensayos en mar abierto, en Armintza.

El objetivo de este dispositivo será el de probar su rendimiento, capacidad y resistencia durante dos años en condiciones marinas reales.

Se trata de la primera experiencia en aguas estatales que probará un dispositivo eólico flotante en condiciones operativas reales, y el resultado de la misma podrá poner esta tecnología a disposición de nuevos parques eólicos en aguas profundas.

Las industrias del conocimiento y tecnología mantienen negocio

Las empresas del clúster Gaia dedicadas a TIC y electrónica elevaron su facturación en 2020 y compensaron el retroceso de actividad en las consultorías e ingenierías, debido al aplazamiento de proyectos estratégicos internacionales.

elEconomista. Fotos: eE

Las 311 organizaciones integradas en el clúster Gaia cerraron 2020 con una facturación de 5.350 millones de euros, cifra muy similar a la de 2019, dato que desde el Clúster de Industrias del Conocimiento y Tecnología de Euskadi califican de positivo en una coyuntura pandémica. No obstante, las empresas de TIC y Electrónica experimentaron un ligero crecimiento, frente a las de consultoría e ingeniería que retrocedieron en su cifra de negocio por la paralización o aplazamiento de proyectos estratégicos internacionales.

En cuanto al empleo, se logró mantener en 2020 situándose en 20.732 profesionales, lo que representó un incremento del 1% con respecto a 2019. Para 2021, las previsiones apuntan a un crecimiento del empleo de en torno al 2%. En cuanto a la facturación, se prevé un ligero crecimiento en 2021, fruto del rol clave del sector en las tres transiciones palancas de la reactivación económica: energético-climática, tecnológico-digital y socio-sanitaria.

Crecimiento de la inversión en I+D

La inversión en I+D se elevó en 2020 hasta los 144 millones, lo que representó un incremento del 7% con respecto al ejercicio anterior. En lo que respecta a la internacionalización, en un ejercicio marca-

do por la limitación de movimiento para atender y gestionar la demanda global, se redujo un 5% con respecto a la cifra de negocio de 2019, situándose en 2.223 millones. Las previsiones apuntan a que en 2021 se produzca un incremento alineado con la evolución de negocio.

Por otra parte, el hasta entonces presidente de Gaia, José Echezarra cedió el bastón de mando a Elena Zárraga para los dos próximos ejercicios. Econo-

Más de 140 millones invirtieron los asociados a Gaia en I+D para afrontar sus grandes retos

mista y censor jurado de cuentas, Zárraga es directora General del grupo LKS NEXT desde 2014 y consejera de Caja Laboral. En Gaia ocupaba el puesto de tesorera. La presidenta de Gaia agradeció la confianza por esta responsabilidad y dijo que la unión permite avanzar. "Somos el resultado de nuestro pasado pero, en el futuro, seremos lo que de aquí en adelante hagamos", afirmó Zárraga en la Junta directiva de Gaia.



Elena Zárraga
Nueva presidenta
del clúster Gaia

“Somos el resultado de nuestro pasado, pero en el futuro seremos lo que de aquí en adelante hagamos”



Foto de familia tras la Asamblea General del clúster Gaia.

Euskal ekoizle txikiekiko elkarlana indartzen dugu

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



Orain inoiz baino gehiago
Ahora más que nunca



Hemengoa izatea ona da
Es bueno que sea de aquí

 **EROSKI**
zurekin

**Ibon Olazabal**

Director general de WALT by Evolus

¿Por qué nos cuesta tanto encontrar talento?

La captación, gestión y retención de talento es consustancial a las empresas en cualquier época. Aunque parece que es un tema de actualidad reciente e inédito, las personas y las empresas siempre han sido similares y siempre han necesitado incorporar talento para alcanzar sus objetivos. Dicho esto, si ampliamos el foco observaremos algo que sí ha cambiado significativamente: el contexto. Vivimos en un mundo global y digital; en el que conviven generaciones muy diferenciadas en sus habilidades, inquietudes, valores y prioridades; con una importante democratización en la comunicación; una absoluta exposición e inmediatez; y en cambio permanente. A esto hay que añadir una nueva variable que lo complica todo un poco más: la alta rotación laboral que se está produciendo en los últimos tiempos.

En todos los casos, para poder atraer talento, primero debemos ser conscientes de que esta labor de captación es imprescindible para nuestra supervivencia, desarrollo y consecución de objetivos. Dentro de unos principios básicos que sirvan de límites, debe haber un amplio margen operativo para generar un sistema de atracción bien planificado, continuo, flexible y, sobre todo, adaptativo. Un plan que no esté atado a las circunstancias puntuales del momento, sino que sea dinámico, prevea el cambio y lo potencie creando una cultura de empresa que permita la integración y desarrollo de nuevos profesionales, en lugar de limitarnos a un simple proceso de incorporación.

Y en este sentido, el proceso de selección, desde la definición del talento, la captación, la evaluación del mismo y la incorporación, debe estar profesionalizado. Si somos atractivos y somos conscientes del talento que necesitamos, debemos desarrollar una política de selección bien planificada con elementos comunes a todos los procesos y particulares, según el puesto y la situación concretas. La definición es esencial debiendo no ser autárquicos, sabiendo que muchos de los puestos que vamos a seleccionar no son propios de la organización, ni estándares, que no los tenemos controlados ni en formación, ubicación en el organigrama, salarios, etc. por lo que debemos definir el talento siendo conscientes de ello. En definitiva, son procesos y procedimientos complejos que no deben estar a expensas de nuestros conocimientos, medios o cargas de trabajo.



Ahora bien, ¿qué pasa si el proceso no se planifica y ejecuta correctamente? Captaremos mal el talento que necesitamos, seremos cortoplacistas, estáticos y complacientes convirtiendo un procedimiento ciertamente complejo, dinámico y en previsión, en algo superficial, poco aperturista y puntual. Fracasaremos y ese fracaso tendrá consecuencias en cada una de las acciones y decisiones a tomar desde la incorporación del talento desviando gravemente la trayectoria. En definitiva, hablamos de un coste significativo que viene derivado de procesos de selección inadecuados del que, sorprendentemente, las organizaciones muchas veces no son conscientes. Sin una captación de profesionales adecuada no se puede gestionar el talento para aprovecharlo y retenerlo en nuestra organización.

Veamos algunos de los factores a tener en cuenta a la hora de abordar esta labor de atracción de talento. Por ejemplo, es importante dotar a la empresa de los medios adecuados para la captación y evaluación, complementando los recursos más tradicionales con medios menos generalizados que lleguen a zonas menos concurridas y ampliar las opciones al máximo. Así mismo, un único punto de vista en toda la evaluación de perfiles lleva a una simplificación y homogeneización del talento absolutamente inadecuada por todo lo expuesto. Incluso es conveniente, además, incluir perfiles que difieran del puesto solicitado. Ya sea por aportar talento no evidente en el proceso, o por evitar la reproducción de calcos según modelos rígidos que derivan en un estancamiento de la organización.



■
Lo que hace un candidato óptimo para una empresa es la persona. Lo técnico puede aprenderse, lo personal no

Por otro lado, las competencias transversales, tan de moda, son evidentemente imprescindibles en la captación de talento pese a que muy habitualmente no se contemplan eliminándolas desde la definición del perfil. Lo técnico puede aprenderse dentro de un orden, lo personal no. ¿Qué quiero decir con esto? Lo que hace un candidato óptimo para una empresa es la persona, no sus conocimientos. En un mundo muy tecnológico, en ocasiones las capacidades técnicas no dejan ver a la persona en su conjunto cometiendo errores evidentes de selección. Las carencias muchas veces son nimias y salvables entre distintos profesionales, las personales son las que marcan caminos muy distintos.

■
 Otro aspecto a destacar, y un gran reto de gran calado en el momento actual, es la convivencia de generaciones muy diversas. Actualmente conviven en las empresas cinco generaciones que buscan y ofrecen muy diversos conocimientos, valores, intereses, hábitos. Una organización que sea capaz de estar completamente interconexiónada, tanto de manera interna como con su entorno, será aquella que posibilite el desarrollo de todos sus integrantes y que lo aproveche para obtener rentabilidad y prestigio en un proceso permanente que se retroalimenta y que está gestionado mediante sistemas adaptativos y sólidos que permitan la retención del talento. Este es el desafío que deben tener presentes las organizaciones en un entorno global y en permanente cambio vertiginoso difícil de digerir. Para ello, necesitan profesionalizar el proceso desde la reflexión a la planificación y ejecución incorporándolo en lo más alto de sus organizaciones y acompañándolo de los profesionales externos necesarios para optimizarlo y mantenerlo actualizado en cada momento.

Por último, y no menos importante: el prestigio, la marca y la reputación son elementos muy relevantes en la atracción del talento. Y en eso las grandes juegan con ventaja. Pero por todo lo anteriormente dicho, el contexto también es una gran oportunidad para las empresas pequeñas y medianas, ya que les permite competir en la captación del talento con más elementos de atracción, pudiendo ofrecer a profesionales aspectos menos cuantitativos que resulten atractivos a los candidatos. Y con esto no quiero menospreciar la relevancia que tiene el salario como contraprestación por el trabajo realizado. Pero ya no es lo único y ahí las pymes y la posibilidad de ofrecer el llamado 'salario emocional' tienen una ventaja que deben aprovechar.

INÉS ANITUA

Directora general de Acicae, clúster vasco de automoción



“El sector tiene en ‘Automotive Intelligence Center’ todos los recursos para acelerar su transformación”

AIC, el centro inteligente en automoción ubicado en Bizkaia, nació en 2009 para afrontar los retos futuros mediante la innovación abierta y un enfoque a mercado. Gracias a esta anticipación del clúster vasco del sector, que dirige Inés Anitua, las empresas tienen a su alcance todos los recursos para acelerar su transformación.

Maite Martínez. Fotos: Domi Alonso

La facturación del sector vasco de automoción cayó un 18,5% en 2020, año en que la incertidumbre por la pandemia se sumó a la transformación en la que ya estaba inmersa la actividad por los sistemas de propulsión. No obstante, las previsiones apuntan a un crecimiento del 9% en 2021 y la recuperación de las cifras pre-Covid para 2023. “Es un sector muy resiliente, ágil e innovador, aprendimos de la profunda crisis de 2008 y

ahora hemos reaccionado aún más rápido”, asegura Inés Anitua, directora general de clúster vasco de automoción, Acicae y de Automotive Intelligence Center (AIC).

Precisamente AIC es un centro único en el mundo, que acelera la innovación y ayuda al sector a transformarse en cooperación. En 2022 inaugurará su cuarto edificio, que simbolizará la era de la digitalización.

¿Con qué cifras terminó el clúster vasco de automoción el ejercicio 2020?

Cerramos 2020 con 16.605 millones de euros de facturación, cifra que supuso un 18,5% menos que la registrada en 2019. Pero hay que señalar que el año prepandemia fue récord para el sector con un negocio de 20.400 millones. A nivel de empleo, concluimos 2020 con más de 120.000 trabajadores a nivel global, de ellos, 39.255 en Euskadi, con un descenso del 2% respecto a 2019. Si analizamos el año en su conjunto, en los seis meses centrales de abril a septiembre fue donde se produjo esta bajada muy relacionada con los cierres de las plantas de nuestros clientes finales, los fabricantes de equipos y componentes (OEM), por la pandemia. A finales del ejercicio se comenzó a ver una recuperación clara con niveles de actividad del 100% en algunos casos. Por contrastar el resultado de 2020 con otra crisis muy profunda como fue la crisis financiera de 2008, en aquel ejercicio el descenso fue del 25%.

fue el punto de inflexión y la situación cambió. Los fabricantes de vehículos comenzaron a trabajar más intensivamente y se dio una evolución rápida a nivel de mercado.

Pero hay problemas que aún no se han solucionado, como la falta de suministros de determinadas piezas.

Sí, han faltado y faltan piezas, principalmente semiconductores, debido a la total dependencia de Asia que trabaja para distintos sectores y se ha centrado en ellos durante esta crisis. La solución cara al futuro es que se está propiciando la relocalización en Europa de capacidades productivas en las que estamos teniendo problemas de dependencia. En nuestra comunidad autónoma, se está haciendo ya en algunos ámbitos. Es una decisión de cada empresa dependiendo de sus procesos y productos y de cómo le afecta, pero sí estamos haciendo acciones con algunas compañías de manera individual y como clúster y AIC. En nuestro sector, el 75%

“Aprendimos mucho de la crisis profunda de 2008 y por eso hemos reaccionado de manera más rápida en esta ocasión”

“Europa está propiciando la relocalización de producciones para solucionar la dependencia de algunos suministros”



De sus palabras se desprende una cierta lectura positiva de las cifras obtenidas.

Ha sido un ejercicio muy duro, pero la crisis anterior nos permitió aprender mucho de este tipo de escenarios. Además, gran parte de los ejecutivos de entonces sigue en la dirección de empresas del sector y se tiene esa experiencia de gestión. En esta crisis hemos sido capaces de visualizar la situación, tomar decisiones y reaccionar de manera más rápida que la vez anterior.

¿Cómo se gestionó desde Acicae el inicio de la pandemia?

Lo primero que hicimos fue ponernos en contacto con reuniones semanales, identificando donde estaban los problemas: como conseguir EPI, rediseñar las líneas de montaje y buscar soluciones. Diseñamos unos planes de corto y de medio-largo plazo que compartimos con las administraciones. El verano

del desarrollo lo hace el fabricante de componentes y no el cliente final, con lo cual la innovación está en nuestro ADN.

¿En qué ocuparon el tiempo las empresas durante su menor actividad?

El peso que tiene la industria en Euskadi es enorme, porque las personas son inquietas, activas e innovadoras. Pero además en nuestro sector los fabricantes de componentes han evolucionado de ser subcontratistas de planos a una mayor responsabilidad, inversiones en I+D e internacionalización, lo que permite tener una posición de partenariatado en casa del cliente. Algunas de nuestras empresas han aprovechado durante la pandemia para ir desarrollando líneas de I+D, porque eso es lo que les va a permitir continuar y consolidar su posicionamiento. Las líneas de montaje no estaban a velocidad, pero sí se estaba trabajando en proyectos a futuro.

¿Qué caracteriza al sector vasco de automoción frente a otros ecosistemas?

La diversificación de empresas, el *mix* que tenemos nos hace bastante únicos. El sector está formado por unas 300 empresas fabricantes de componentes, 48 multinacionales, tres de ellas vascas. En otros territorios que tienen industria automoción, hay normalmente un ensamblador, un fabricante de coches y alrededor un parque de proveedores que dependen de ese fabricante. En nuestro caso, tenemos la enorme suerte de contar con la planta de Mercedes en Vitoria, pero no dependemos de ella en facturación. De hecho, el 90% de nuestras ventas va fuera de España, a pesar de ser el segundo fabricante de vehículos en Europa por delante de Francia o Italia, y más de la mitad de ese 90% se dirige fuera de Europa.

Ha comentado anteriormente la apuesta de las empresas por la internacionalización. ¿Qué posicionamiento tienen hoy en día?

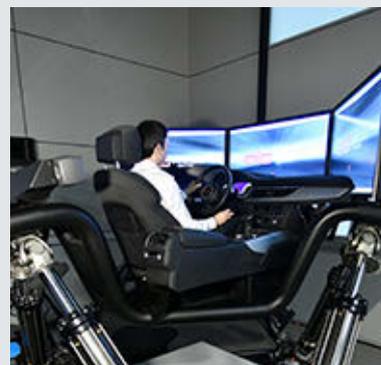
presas están desarrollando soluciones, productos, módulos, etc. para todo el mundo.

¿Cuáles son las fechas previstas para la recuperación de los niveles prepandemia?

La incertidumbre que ha traído la pandemia es general a lo que se suma la transformación en la que estamos inmersos en el sector por los sistemas de propulsión, etc. Pero es un sector muy resiliente, ágil, capaz de transformarse, ya tuvimos la crisis anterior muy profunda, nos adaptamos y ahora aún más rápido. La previsión de crecimiento de facturación es de alrededor de 9% para 2021, todavía con una caída del nivel de empleo del 2%. Pero las empresas están trabajando en proyectos de medio plazo y en los vehículos de dentro de cuatro años. Así, la visión a dos-tres años para Euskadi es la recuperación de los niveles de 2019 en facturación para 2023, con un ligero crecimiento del empleo a partir de 2022. A nivel internacional se sobrepasará

“La diversificación de empresas y la independencia con respecto a un constructor nos caracteriza”

“El sector vasco de automoción crecerá un 9% en 2021 y la recuperación pre-Covid llegará en 2023”



Las empresas vascas están tan internacionalizadas que en los últimos 25 años han pasado de no tener ninguna fábrica de automoción fuera de España a tener más de 340 en 32 países, tanto en mercados emergentes como tradicionales. Esa apuesta realizada, primero por invertir en tecnología y después por abordar esa última fase de apertura de plantas productivas es lo que les permite seguir siendo tan competitivas. Así, el sector vasco ha multiplicado la facturación por cinco desde los inicios del clúster. Las compañías han sabido tener visión y desarrollarse en un sector que es el más exigente, que tiene unos márgenes muy pequeños, que necesitas para ello tener procesos muy ajustados, acertar con los productos, mercados, clientes, etc. Y desde Acicae hemos contribuido a que sea un sector, no solo conocido sino reconocido por los clientes finales en sus centros de decisión. Nuestras em-

el nivel prepandemia para el año 2022, un año antes que en Euskadi.

¿Se considera el sector respaldado por las administraciones en ayudas y apoyos?

Las administraciones vascas tienen una sensibilidad muy especial y están muy alineadas a las necesidades del sector. Nuestro sector genera empleo de calidad, tracciona a otros sectores, a la tecnología, y tanto países desarrollados como emergentes luchan, en general, por traer inversiones de automoción. Aquí siempre se ha protegido y, en este momento, creo que hay una sensibilidad especial. En Madrid a nivel discurso y conceptualmente si nos sentimos apoyados, pero nos falta la agilidad para materializar, la rapidez en la gestión. Estamos todas las empresas trabajando en transformarnos, en aportar soluciones a nuestros clientes finales y ahora no podemos perder nuestro va-

lor. Siempre hemos destacado por nuestra capacidad de innovación, de adaptación, de lucha y anticipación.

¿Qué aporta el Automotive Intelligence Center (AIC) a estas grandes transformaciones y retos que afronta el sector?

En el clúster vasco de automoción tenemos un instrumento muy potente para llevar a cabo ese desarrollo y transformaciones cuanto antes, y es AIC, donde hemos desarrollado una fábrica avanzada (*smart factory*) para enseñar a las empresas, con recursos en inteligencia competitiva, trazabilidad, formación, etc. AIC es el instrumento que sirve para materializar la estrategia de Acicæ.

¿Cómo surgió la idea de crear el centro inteligente en automoción?

AIC surge en 2006 como un centro de innovación abierta, algo surrealista en la época. Entendimos que el sector estaba haciendo un gran esfuerzo en innovación tecnológica

mente sí hay gente que hace algunas de las cosas. Nos han venido a copiar chinos y mexicanos, pero es difícil de replicar porque surgió fruto de una realidad sectorial y de nuestra capacidad de competir y cooperar. La base de los proyectos de AIC es que sean en cooperación hasta un momento determinado, lo que permite trabajar y desarrollar más proyectos que si los tienes que hacer todos una empresa. Si tenemos alianzas con centros de conocimiento en todo el mundo, clientes finales, universidades, etc. La originalidad viene por integrar todo en un mismo espacio con las empresas, con una base real y por eso hemos crecido tan rápido.

Primera fase del AIC en 2009, segunda en 2010 y tercera en 2015. ¿Para cuándo está prevista la inauguración de la cuarta fase?

En la cuarta fase, que prevemos inaugurar en 2022, se incorporarán empresas y proyectos muy relacionados con los retos de digitalización, electromovilidad, hidrógeno, etc.,

“En Madrid nos sentimos apoyados a nivel discurso y conceptualmente, pero falta agilidad y rapidez en la gestión”

“AIC es un modelo único en el mundo porque surge de una realidad sectorial y de nuestra capacidad de competir y cooperar”



e internacionalización y que iba a seguir creciendo en el mundo. Para ser más competitivos, pensamos crear una herramienta no solo para empresas vascas sino para el ámbito internacional con un enfoque a mercado. Echamos a andar en enero de 2009. AIC es un acelerador de la innovación tangible, un *hub* físico conectado a un *network* global, donde se trabaja la innovación haciendo todo el recorrido, desde el mundo de las ideas pasando por la I+D, casi siempre, hasta la creación de un producto, la mejora de procesos o un nuevo negocio y, en paralelo, la formación de las personas. No somos un centro tecnológico somos un centro de innovación y esa es la diferencia. Tenemos físicamente 30 organizaciones de 10 nacionalidades, 900 personas trabajando en AIC.

¿Hay centros similares en otros países?

AIC es un modelo único en el mundo, parcial-

y nuevos perfiles profesionales. El nuevo edificio simbolizará la era de la digitalización.

¿Qué retos principales se fija el clúster?

Atraer, retener y formar esos perfiles profesionales que van a ser muy distintos, que van a tener que ver con la nueva economía, con la digitalización, con la programación, y también atraer de otros sectores a la población femenina. Otro reto es captar nuevas inversiones para el sector, que se han frenado durante la pandemia.

¿Y sus expectativas sobre los fondos europeos?

Llevamos un año trabajando con las empresas con proyectos transformadores sobre sistemas de propulsión limpia, fabricación avanzada, etc. Falta ver como se acaba de capilarizar todo, pero espero que los fondos que nos lleguen sean importantes por lo que representamos en la economía.

En 2020

Norbolsa aumenta casi un 17% su negocio y gana 13,4 millones

Norbolsa cerró 2020 con un aumento de su cifra de negocio del 16,8%, con una evolución positiva en todas las áreas de actividad, con crecimientos del 5% del volumen intermediado, un 14% en activos custodiados y un 15% en mandatos de gestión. Esta evolución positiva y la venta de su participación histórica en Bolsas y Mercados Españoles al acudir a la OPA lanzada por SIX, dieron lugar a un resultado neto de 13,4 millones de euros.

Algunas de las claves de este comportamiento fueron el crecimiento de la intermediación de los clientes *retail*, y el recurso de las empresas a los mercados de capitales, para obtener liquidez ante la incertidumbre existente. La sociedad de valores de Kutxabank se ha consolidado en su ámbito de actuación, con una demanda captada en los mercados primarios de renta fija superior a los 2.400 millones. En la



Manuel Martín-Muño, director general de Norbolsa. eE

actualidad, colabora con más de 20 emisores privados en programas de renta fija a corto y largo plazo, por 4.500 millones. Norbolsa actuó en 2020 como coordinador global en la quinta emisión de deuda sostenible del País Vasco de 600 millones. También ejecuto una emisión exclusiva para las Entidades de Previsión Social y diseñó emisiones privadas para Gobierno vasco y Junta de Castilla y León.

Ganancia del 10,32%

Kutxabank Gestión lidera el mercado de fondos de inversión por patrimonio gestionado hasta mayo

El elevado volumen de las captaciones y el repunte de las revalorizaciones por parte de Kutxabank han motivado una ganancia patrimonial del 10,32%, la más elevada entre las principales gestoras de fondos de inversión, según un comunicado de la entidad financiera. "Este crecimiento consolida a Kutxabank con activos por valor de 19.374 millones de euros, como el cuarto mayor grupo de fondos por patrimonio gestionado, muestra de la confianza del mercado en su modelo de gestión de activos", asegura.

Además, se ha mantenido en los primeros puestos de la industria de fondos de inversión en cuanto a las entradas netas hasta el final del mes de mayo de 2021. El volumen de captaciones se ha situado en los 1.230 millones de euros, lo que supone el 10,6% del total del volumen gestionado por el sector, cerca del doble de la cuota natural de mercado de Kutxabank.

Hasta el 31 de mayo, la gestora ha registrado suscripciones netas por valor de 1.010 millones de euros. A esta cifra se suman los 220 millones, de euros captados por Fineco, Banca Privada de Kutxabank. En la actualidad el 58% del volumen total en fondos de inversión que comercializa Kutxabank se desarrolla a través del sistema de gestión discrecional de carteras. Kutxabank cuenta con un saldo de más de 9.457 millones de euros en carteras de gestión delegada, un volumen que ha crecido un 37,8% en un año.

El grupo Kutxabank también lideró el mercado de fondos de inversión a lo largo de todo el 2020. Durante el pasado ejercicio registró la ganancia patrimonial más elevada entre las gestoras de fondos de inversión, un 12,25%, a la que se sumó la rentabilidad media más elevada por euro gestionado, un 3,8%, la mejor entre las entidades comparables más relevantes del sector.



TE MERECE UNA ILUSIÓN

CRÉDITO ILUSIÓN

TAE* ^{desde} **5,54%** (plazo 7 años)

4,95% TIN* (Tipo de Interés Nominal)

TAE* **5,72%** (plazo 5 años)

A veces es simple, **si te lo mereces, te lo mereces**,
y en LABORAL Kutxa te ayudamos a que se haga realidad.

Consúltanos, **te lo has ganado.**



LABORAL
kutxa

*TIN: 4,95%. Ejemplo para un préstamo de 12.000€ a 7 años, cuota mensual 169,33€. Alguna de las cuotas puede tener alguna variación centesimal para completar el cuadro del importe total adeudado. Sistema de amortización francés. Intereses: 2.223,30€. Comisión de apertura: 1,5%. Coste total del préstamo: 2.403,30€. Importe total adeudado: 14.403,30€. TAE: 5,54%. Ejemplo para el mismo préstamo a 5 años, cuota mensual 226,18€. Alguna de las cuotas puede tener alguna variación centesimal para completar el cuadro del importe total adeudado. Sistema de amortización francés. Intereses: 1.570,81€. Comisión de apertura: 1,5%. Coste total del préstamo: 1.750,81€. Importe total adeudado: 13.750,81€. TAE: 5,72%. Variación de la TAE en función del plazo originada por la comisión de apertura correspondiente. Plazo máximo 7 años. Compromiso nómina o pensión domiciliada por importe mínimo equivalente al salario mínimo interprofesional (Imp. Mín. salario mínimo interprofesional = 950€ en nómina o pensión). Tarjeta de crédito activa en compras o cajero y sin cuota devuelta. Plan de Previsión/ Pensión con saldo superior a 600 € y aportación mínima de 180€ en el semestre. Compensación por cancelación parcial o total anticipada 1%. Si el periodo restante entre la fecha de amortización y vencimiento es menor o igual a 1 año: 0,5%. Oferta sujeta a la aprobación del préstamo según los criterios habituales de riesgo de LABORAL Kutxa y a la firma por parte del titular de la correspondiente póliza de préstamo. Oferta válida para operaciones por importe igual o superior a 9.000€ solicitadas antes del 30-06-2021. Se excluyen refinanciaciones.

Deloitte se integra con el cliente para avanzar en su transformación legal

La unidad de Legal de la firma de servicios avanzados quiere que el asesor se convierta en socio estratégico de las empresas y lograr que la función legal aporte mayor valor a la organización. El nuevo servicio LMS (Legal Management Services), lanzado este 2021, ayudará a la consecución de este reto.

Maite Martínez. Fotos: Domi Alonso

La pandemia ha modificado la actividad de asesoramiento legal y fiscal, con nuevas fórmulas de organización interna y de relación con el cliente. "El asesoramiento ha ido acompasado con las exigencias de la pandemia. Cuando se ha ido normalizando, se han vuelto a prestar los servicios desde los cambios que ya han venido para quedarse, sobre todo en la forma de relacionarnos hacia dentro y hacia el cliente", explica Jon Arrarte, socio en Deloitte Legal zona norte. Además, los despachos han hecho un ejercicio introspectivo, ya que las formas tradicionales van cambiando y cada vez es más necesaria una mayor integración con el cliente. "Para la transformación de la función legal y la fiscal, queremos ser socios estratégicos de los clien-

tes y nuestro instrumento para estar más coordinados es a través de la innovación, vía digitalización, y ahí es donde se enmarcan las nuevas líneas de negocio, como son LMC (Legal Management Consulting) y LMS (Legal Management Services)", asegura Arrarte.

Deloitte Legal tiene en la zona norte una de las principales plazas, la tercera en España. Su relevancia radica en el posicionamiento de la firma, con los principales grupos empresariales entre sus clientes. Como consecuencia del peso específico en la zona, algunos de sus socios lideran prácticas nacionales, como Sharon Izaguirre, en Corporate-M&A, y Manuel Fernández Condearena, con LMC y LMS.

Deloitte Legal ayuda a que la función legal de la empresa aporte valor.





Jon Arrarte
Responsable de Deloitte Legal en Zona Norte

“ Queremos ser socios estratégicos del cliente en su transformación legal y fiscal y nuestro instrumento es la digitalización”

El responsable de LMS en Deloitte Legal asegura que el despacho ha tenido una gran transformación en los últimos diez años. “Antes era de acompañamiento a otros servicios y ahora es línea estratégica de la firma. La pandemia ha acelerado el proceso 4-5 años, por eso hemos lanzado este servicio”.

Evolución del enfoque tradicional

En 2018, nació LMC, un servicio de acompañamiento a la transformación interna de la función legal. “Se buscaba una evolución, ya que la función legal tiene un enfoque tradicional dentro de la empresa, mientras el resto ha evolucionado (marketing, compras, tesorería, etc). Esta transformación organizativa incluye temas de visión estratégica de la función legal, de gobernanza, de roles, de responsabilidades, de catálogos de servicios legales, etc”, detalla Manuel Fernández.

“Este año como complemento se ha lanzado el servicio LMS, con la idea de que esa transformación suba su nivel dentro de la organización. Lo ideal es un tratamiento conjunto para ayudar al cliente a transformar su forma de gestionar y determinar que hacer dentro de la empresa y que cosas sacar fuera, sobre todo aquellas que tienen mucho volumen y requieren tiempo, como reclamaciones, gestión de vida del contrato, etc”, comenta el responsable de LMS. De esta manera, la función legal estará más cerca de las divisiones estratégicas a nivel del consejo y dirección general. Por su parte, Jon Arrarte considera que “es un cambio de perspectiva para aportar valor a mi organización y a mi negocio y para eso tengo que tener cubiertas todas mis tareas rutinarias”.

Pero; ¿qué servicios piden las empresas? “Hay mucho foco en la eficiencia, en la digitalización, el teletrabajo, y también todo lo que es subir el nivel de la función legal y fiscal”, apunta Fernández. Otro de los focos importantes es la gestión del riesgo. “A las funciones legal y fiscal se les pide ahora que gestionen sus riesgos, que dejen atrás el enfoque cero riesgos y que consideren lo que está en torno al área fiscal y legal, sobre todo el riesgo operacional, y que se integre con el resto de la gestión de riesgos de la organización”. El último área afecta al proceso.

Estos servicios de Deloitte Legal empiezan a implantarse en los sectores más grandes, maduros y con más capacidades. “Nuestro plan es acercarnos a todos los clientes, pero vamos a priorizar con los sectores que tienen funciones legales o fiscales más



Este cambio se inicia en sectores con funciones legales maduras como el financiero y energético

maduras, como el financiero, energético, *telecos*, tecnológico, etc.”, adelanta Manuel Fernández. “Y a medida que pase el tiempo, se irá generalizando en el resto de sectores en cascada”.

No obstante, cree el responsable de LMS que no llegará hasta la pyme más pequeña. “Les llegarán soluciones tecnológicas para problemas muy concretos de los clientes, que cubren esa necesidad de una manera práctica”, considera Manuel Fernández.

Manuel Fernández Condearena
Socio responsable de LMS en Deloitte Legal

“ La pandemia ha acelerado este proceso cuatro o cinco años, por eso hemos lanzado ahora este servicio”



**Sabin Azua**

Presidente de Eusmex S.L. y Socio de B+I Strategy

Un nuevo mundo nos llama a transformarnos profundamente

Todo parece indicar que estamos a las puertas de una nueva etapa. En los países occidentales empezamos a visualizar con un cierto optimismo el control de la pandemia. De alguna forma, intuimos una salida esperanzadora para recuperar elementos sustanciales de nuestra vida, y es precisamente ahora cuando más imprescindible es reflexionar sobre el nuevo escenario que tendremos que afrontar, sobre los rasgos esenciales de la sociedad resultante, o los mecanismos de generación de riqueza.

Es innegable que la pandemia y la forma en que estamos teniendo que afrontarla pone en cuestión principios o modos de vida que considerábamos inamovibles. Hemos perdido espacios de libertad y capacidad de elección, sufrido pérdidas irreparables, padecido la falta de movilidad, y en general, se ha deteriorado nuestra capacidad de socialización con otros seres humanos. Los impactos son enormes, desde la alteración del mundo de la educación y del trabajo, pasando por el ejercicio de la solidaridad o el cambio en las prioridades existenciales.

Es por la enorme alteración de la vida en todos los sentidos, por la que me cuestiono: ¿Cómo afrontaremos desde las empresas la apertura al nuevo mundo post-pandémico?, ¿Cambiaremos nuestras actitudes, valores, mecanismos de actuación fruto del aprendizaje, o intentaremos volver cuanto antes a las pautas habituales de comportamiento? ¿Surgen nuevas formas de formulación del pensamiento estratégico de la organización para adecuarse a la nueva realidad y transformar nuestra dinámica competitiva?

Es evidente que una de las primeras transformaciones a acometer en la mayor parte de las organizaciones se centrará en la articulación de nuevas formas de trabajar, más acordes con algunas de las cuestiones realizadas por la situación que hemos vivido: combinación del trabajo presencial con el teletrabajo, digitalización creciente de las actividades de las empresas (tanto en gestión interna, como en relaciones con terceros), mayor conciliación de la vida laboral y personal, cambios en la prevalencia de valores en una parte importante de la sociedad, etc. ¿Qué contextos empresariales surgirán de todo esto? Creo que esta evolución profunda del mundo del trabajo deberá obtener claras respuestas en las dinámi-



cas que pongan el bien común por encima del bien individual, que hagan de la solidaridad una norma de vida, que incorporen todas las capacidades de las personas en las empresas extendidas, que articulen la aportación del conocimiento y el saber hacer de todas las personas, etc. Con todo, este ejercicio será baldío, si no partimos del compromiso de autoexigencia y la responsabilidad individual para aportar al proyecto de futuro.

Asistimos a numerosas interpretaciones sobre cómo se va a comportar el entorno competitivo en los próximos años: si se aceleran o no las transiciones en marcha, si surgen nuevas formas de competir o nuevas necesidades sociales, si se romperán las cadenas de suministro globales, etc. No hay un único escenario de futuro predecible. Pero la empresa debe tener una visión particular del futuro competitivo en el que le toca competir. Como reza un anónimo: "Aunque la ventana es la misma, no todos los que se asoman ven las mismas cosas. La vista depende de la mirada". Tenemos que aprender a mirar el futuro con decisión, debemos asomarnos a esa ventana con aires renovados y ojos nuevos. Es preciso que tomemos nuestras decisiones de cómo mirar el futuro desde las propias capacidades y competencias y, los espacios de oportunidad que seamos capaces de atisbar desde nuestra realidad actual. La anticipación es una fuente de ventaja competitiva que no debemos desaprovechar.



No hay un escenario único predecible, pero la empresa debe tener una visión propia del futuro en el que le toca competir



Sé que en estos momentos de incertidumbre, tomar decisiones que comprometen el futuro es muy complejo, pero tenemos que ser audaces. La peor decisión es la inactividad o el miedo. Debemos hacer nuestro el dicho: "Quién no arriesga piensa en lo que puede perder, pero nunca en lo que puede ganar", para afrontar el futuro y sus consecuencias.

Pero este camino debemos de hacerlo en clave de transformación, nuevas miradas, nuevos mecanismos de explorar y formular el futuro, incorporando pensamiento y realidades diferentes en una dinámica más creativa e innovadora, movilizándolo el conocimiento y las expectativas de los trabajadores, transgrediendo normas atávicas, etc. Deberíamos seguir las enseñanzas de Marcel Proust: "El verdadero viaje de descubrimiento no consiste en buscar nuevos paisajes, sino en tener nuevos ojos". Generemos espacios de pensamiento estratégico que incorporen esos nuevos ojos a nuestra organización, como condición indispensable para transformarnos continuamente.

Hemos de tener en cuenta que los escenarios cambiantes, la variabilidad y volatilidad de algunas políticas, las transiciones en marcha, la geopolítica - entre otros factores - van a generar continuas transformaciones de las dinámicas competitivas en las que tendremos que seguir conviviendo. Hoy más que nunca, la permanente adaptabilidad de la organización a esos entornos, va a ser una necesidad constante. Como dijo Irwing Berlin, "La vida es un 10% de lo que te sucede y un 90% de cómo reaccionas". Ya sabemos qué nos ha sucedido, pero aún estamos a tiempo de decidir qué haremos con ello. Ser ágiles en la toma de decisiones y rápidos en la transformación o, mantener una exploración permanente del entorno son elementos claves que deben incorporarse a nuestros mecanismos de gestión.

Creo que una de las cuestiones que tenemos que tener en cuenta a la hora de abordar el futuro que tenemos por delante en todas las organizaciones, es la necesidad de generar proyectos trascendentes que sobrevivan al relevo generacional, que perduren en el tiempo y generen espacios de generación de riqueza, empleabilidad y compromiso con el entorno. Esta necesidad de visión de largo plazo, vinculada con la generación de proyectos ambiciosos de futuro deberían instaurarse en las organizaciones con sentido de trascendencia. Pocas frases expresan mejor la voluntad de trascender como la del poeta oriolano Miguel Hernández: "Aunque bajo la tierra mi amante cuerpo esté, escríbeme a la tierra, que yo te escribiré".

Las nuevas tecnologías propiciarán una alimentación futura más saludable

La feria internacional Food 4 Future irrumpe en Bilbao con las últimas tendencias para la industria alimentaria y expertos en biotecnología, blockchain, inteligencia artificial y nutrición.

elEconomista. Foto: eE

Food 4 Future-ExpoFoodTech 2021 reúne a 5.000 profesionales del sector de la alimentación y las bebidas, procedentes de más de 20 países, en BEC-Bilbao Exhibition Centre. "Es un evento diseñado desde y para la industria, con apoyo de más de 170 organizaciones empresariales de diferentes países, con el objetivo de ayudar a la industria alimentaria a hacer frente a los retos que deberá afrontar en la próxima década para desarrollar una alimentación más saludable para una población cada vez mayor", ha señalado Albert Planas, director general de Food 4 Future. "Además, la industria foodtech es estratégica para los países occidentales, y aquí tenemos una gran oportunidad para liderar la revolución del sector".

Por su parte, la consejera de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente, Arantxa Tapia, ha afirmado que "Euskadi se ha posicionado a nivel internacional gracias a su gastronomía y es hora de aprovechar este posicionamiento para extenderlo a la innovación alimentaria y la digitalización de la industria alimentaria. Creo firmemente que Food 4 Future nos brinda esta oportunidad, excelente, y debemos aprovecharla desde la máxima responsabilidad e inteligencia".

Además de la potencia en gastronomía, Euskadi cuenta con la innovación en la cadena de valor alimentaria con representantes como Neiker en la investigación agritech, Azti, en el foodtech y Basque Culinary Centre, en la parte gastronómica; así como con organismos como la sede sur del EIT Food, el clúster de alimentación o la Fundación Hazi.

Expertos internacionales

Organizada por Nebext y Azti, la feria cuenta con más de 200 firmas expositoras de soluciones, equipos, tecnología y proyectos innovadores; junto con 280 expertos internacionales en biotecnología, ciencia y seguridad alimentaria, digitalización, blockchain, inteligencia artificial, automatización y robótica.

Con motivo de Food 4 Future, se celebra el EIT Food Innovation Forum. El enfoque tradicional de la industria agroalimentaria está en plena transformación y, por ello, la cuarta edición de este evento organi-



Representantes y organizadores de la feria 'Food 4 Future'.

zado por el organismo europeo EIT Food es clave para profesionales de la nutrición personalizada en la búsqueda de soluciones a los retos actuales.

EIT Food es la iniciativa de innovación agroalimentaria líder en Europa. Trabaja para hacer que el sistema alimentario sea más sostenible, saludable y de confianza. Es una de las ocho comunidades de

'EIT Food Innovation Forum'
celebra su cuarta edición en el
marco de la feria 'Food 4 Future'

innovación establecidas por el Instituto Europeo de Innovación y Tecnología (EIT), creado en 2008 para impulsar la innovación y el emprendimiento. El consorcio cuenta con más de 100 entidades, industrias clave, empresas líderes en el sector, startups, centros de investigación y universidades de 16 estados miembros de la UE. La sede para el Sur de Europa está en España, en Madrid y Bilbao.

País Vasco

elEconomista.es

Diez aperturas en 2021

Eroski abre un centro 'rapid' en la estación de AVIA de Mallabia

Eroski ha inaugurado un supermercado franquiciado con la enseña *Rapid* situado en la estación de servicio AVIA, del polígono industrial Goitondo de la localidad vizcaína de Mallabia. Este formato es la última innovación comercial de la cooperativa vasca, un modelo comercial altamente competitivo, con pequeñas tiendas en áreas muy urbanas y zonas turísticas con alta densidad de población, explican desde Eroski.

Con esta apertura, Eroski y AVIA consolidan su acuerdo de crecimiento de los supermercados franquiciados con la citada enseña en las gasolineras del operador petrolífero AVIA, tras cumplir un año desde la puesta en marcha de este convenio. Desde inician su colaboración, se han abierto 13 tiendas en las estaciones AVIA repartidas por todo el país y para este 2021 se prevé la apertura de una decena de nuevas franquicias en gasolineras. Este acuerdo



Estación de servicio de AVIA, que cuenta con un Eroski 'rapid'. eE

consolida la expansión del modelo de conveniencia *Eroski Rapid*, que ya alcanza 28 tiendas.

La gasolinera AVIA abre los 365 días del año. Los socios de Club AVIA podrán beneficiarse de las ventajas del Club, un 2% en repostaje y un 5% de las compras en esta tienda *Rapid* para descontar a partir de la siguiente compra o repostaje.

Crecimiento

Mercadona ampliará su presencia en Euskadi durante 2021 con otros cinco supermercados

Mercadona abrirá cinco tiendas en Euskadi en 2021 en los municipios de Barakaldo, Iurreta, Leioa y Andoain. De esta forma, la cadena de supermercados terminará 2021 con, al menos, 27 tiendas en Euskadi: 5 en Álava, 14 en Bizkaia y 8 en Gipuzkoa. La apuesta de Mercadona por Euskadi le ha llevado a crear 286 nuevos puestos de trabajo estables y de calidad en 2020, finalizando el año con una plantilla de 2.131 personas.

Por otra parte, Mercadona ha realizado compras en Euskadi por valor de 565 millones de euros, un 3% más que el año anterior. Asimismo, ha invertido más de 33 millones de euros destinados, principalmente a la apertura de tres nuevas tiendas y a finalizar la construcción de su bloque Logístico, situado en el polígono de Jundiz en Vitoria-Gasteiz, desde el que surte a sus supermercados de Euskadi, Navarra, La Rioja, Cantabria y Burgos. El proyecto ha supuesto una inversión de 187 millones de euros y la

creación de 480 empleos estables, concretamente, en 2020 se han invertido en este bloque más de 17 millones y creado 120 puestos de trabajo.

Este esfuerzo inversor reafirma el compromiso de la compañía con Euskadi, donde colabora con 26 proveedores *Totaler* y 317 proveedores no comerciales y de servicio. Asimismo, sigue implantando su nueva sección de comida recién preparada, disponible ya en 15 supermercados vascos, y avanzando en su proyecto de frescos global.

También en 2021 se adaptarán las tiendas vascas a la Estrategia 6.25. Este modelo involucra a clientes y trabajadores en las acciones que la empresa está desarrollando para, en 2025, reducir un 25% el plástico en sus lineales, usar envases reciclables y reciclar todos sus residuos plásticos. En la actualidad, 18 tiendas de Euskadi cuentan ya con la Estrategia 6.25 implantada.

El sector industrial se moviliza hacia estrategias más sostenibles

La alianza en ecosideño y economía circular Basque Ecodesign Center, impulsada por Gobierno vasco y 14 empresas, representa una facturación anual de 59.000 millones, 148.000 empleos y una red de 103.000 entidades proveedoras.

elEconomista. Foto: Irekia

El avance y la necesidad de producciones y actividades más sostenibles es imparable. En este marco, la consejera de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente del Gobierno vasco, Arantxa Tapia, ha suscrito junto a 14 empresas vascas y las sociedades públicas Ihobe y SPRI, una alianza de colaboración público-privada en ecodiseño y economía circular, en lo que se denomina *Basque Ecodesign Center*. Este centro está integrado por ArcelorMittal Sestao, Batz Group, CAF, CIE Automotive, EDP España, Eroski, Grupo Campezo, Iberdrola, Kutxabank, Ormazabal Velatia, Orona S.Coop., Siemens-Gamesa Renewable Energy, Vicinay Sestao, Viuda de Sainz, Ihobe, SPRI y el propio Gobierno vasco.

El acuerdo suscrito representa una importante movilización del sector industrial vasco hacia esquemas más sostenibles, en línea con la estrategia marcada por el Pacto Verde Europeo y el *Basque Green Deal* en Euskadi por la dimensión económica de sus integrantes. Las empresas del Basque Ecodesign Center representan una facturación anual de 59.000 millones de euros, dan empleo a 148.000 personas y cuentan con 103.000 entidades proveedoras. "Esta alianza quiere contribuir a la transformación del tejido industrial vasco para que Euskadi pueda afrontar con solvencia los retos ambientales de los próximos años", asegura Tapia.

Hasta 2025

En este marco de colaboración, que se extenderá hasta el año 2025, las empresas integrantes del Basque Ecodesign Center trabajarán junto con el Gobierno vasco para generar conocimiento innovador sobre economía circular que pueda ser trasladado al resto del tejido empresarial vasco.

Con este fin desarrollarán proyectos para incorporar el concepto de ciclo de vida en el diseño de los productos y en la gestión de la empresa, lo que generará un proceso de tracción en la cadena de suministro. Adicionalmente se pilotarán nuevos sistemas de trabajo circulares para generar cambios en el modelo de producción y consumo. Además, se creará un *think tank* en el que se realizará anualmente una reflexión estratégica sobre los retos en economía circular.

"La consecución de una economía climáticamente neutra y circular en Euskadi exige la plena movilización de la industria. Se necesitan veinticinco años, una generación, para transformar un sector industrial y todas las cadenas de valor. Si queremos estar preparados en 2050, deben tomarse decisiones y adoptarse medidas en los próximos cinco años", apunta la consejera vasca.

El Basque Ecodesign Center ha presentado, además, una guía metodológica para que las organizaciones puedan calcular su huella ambiental corporativa, como ya lo han hecho CIE Automotive, EDP, Iberdrola, y Vicinay Sestao. Esta huella es una referencia clave para la comunicación ambiental de las empresas hacia sus consumidores, sus inversores, las autoridades públicas, y la sociedad en general.



Arantxa Tapia, consejera vasca de Sostenibilidad.



**BBK, BIZKAIRAKO
EKINTZAIETZA ETA
INBERTSIO SOZIALEKO
EKOSISTEMA BATEN ALDE**



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



bbk 

**Luis Pedrosa**

Director de Energía y Medio ambiente
de Tecniaia

Descarbonización, economía circular, adaptación al cambio climático y ciudades saludables

La sociedad se enfrenta a grandes desafíos medioambientales: la lucha contra el cambio climático en sus dos vertientes de mitigación-descarbonización y de adaptación; el cambio de una economía lineal a una economía circular que gestione y aproveche mejor los recursos existentes reduciendo la contaminación y la generación de residuos; el conseguir lograr ciudades y territorios saludables, confortables y, en definitiva, vivibles. Para afrontar estos grandes retos tenemos un gran aliado: la tecnología.

Para lograr la descarbonización, la generación de energía renovable debe incrementarse y para ello debe hacerse más eficiente. Módulos fotovoltaicos bifaciales, módulos híbridos térmicos-fotovoltaicos, la energía fotovoltaica flotante, o soluciones para apoyar la integración de la energía fotovoltaica constituyen importantes avances tecnológicos en esta línea. Por otro lado, el mar constituye un inmenso recurso energético aún poco explotado. Son necesarias soluciones que hagan la energía eólica *offshore*, la energía de las olas o de las mareas competitivas en coste.

Para ello es necesario disponer de un profundo conocimiento de la dinámica de los sistemas *offshore* que permita desarrollar conceptos y productos innovadores para el entorno marino. Dado que el ambiente marino constituye un entorno complejo y hostil estos conceptos y productos deben de considerar todo el ciclo de vida de los sistemas *offshore*, extendiendo al máximo su vida útil.

Parte de nuestras soluciones tecnológicas se enfocan a la necesaria integración en redes inteligentes de la generación y el almacenamiento distribuido, del vehículo eléctrico, a la hibridación de tecnologías de generación y al desarrollo de sistemas de almacenamiento de energía.

Precisamente en este ámbito, están cobrando una creciente relevancia los nuevos vectores energéticos, como el hidrógeno. Son necesarias soluciones innovadoras que mejoren la producción de hidrógeno, su transporte y distribución; e impulsen su uso en la industria, en el transporte y en el sector residencial. Otro de los pilares es la descarbonización de los usos finales de la energía y la efi-



ciencia energética en todas las escalas: sector residencial, terciario, industria. Múltiples desarrollos tecnológicos permiten reducir los consumos energéticos sin merma de la funcionalidad de los sistemas: desde soluciones basadas en la Inteligencia Artificial y el *big data*, hasta nuevos diseños y optimización de equipos y sistemas térmicos y sistemas híbridos, pasando por tecnologías para la mejora tanto de los procesos industriales como en el resto de los sectores, bombas de calor, *district heating*, valorización de calores residuales, entre otras.

En el sector químico, la intensificación de procesos permite unidades más compactas y modulares que da lugar a una reducción del gasto energético, de los costes y del impacto ambiental.

Para favorecer la adaptación al cambio climático, es necesario aumentar la resiliencia de los territorios, de las ciudades, de las infraestructuras críticas: energía, abastecimiento de agua o transporte, por ejemplo. Las tecnologías para el análisis de la vulnerabilidad y riesgo van a permitir plantear, tanto a la administración como a las empresas, planes efectivos de adaptación al cambio climático, en los que incorporan diferentes estrategias y medidas de adaptación. En esta línea, están cobrando una importancia creciente las soluciones basadas en la naturaleza.



■
Debemos apostar por conseguir ciudades y territorios saludables, sostenibles y, por encima de todo, vivibles
 ■

Por otro lado, el concepto de economía circular conlleva varios retos: la sustitución de materias primas problemáticas (contaminantes, por ejemplo) por otras amigables medioambientalmente, en recubrimientos o mediante nuevos tratamientos de superficie; o mediante la obtención de productos biobasados que sustituyen a los derivados del petróleo, por ejemplo.

Es necesario "cerrar el ciclo" transformando los residuos en nuevas fuentes de materias primas: metales estratégicos a partir de catalizadores, de residuos electrónicos o de residuos mineros; o productos químicos de alto valor añadido de corrientes secundarias y del CO₂.

Son imprescindibles tecnologías para una evaluación tecno-ambiental-económica y social de productos y procesos: cálculos de huellas ambientales, declaraciones ambientales de producto, herramientas soporte al ecodiseño, análisis de metabolismo urbano, o matrices *input-output*. Son igualmente necesarias soluciones operativas que impulsen la cooperación entre los agentes de una cadena de valor, la simbiosis industrial y las sinergias en un determinado territorio o región.

Debemos apostar por conseguir ciudades y territorios saludables, sostenibles y, por encima de todo, vivibles. Las nuevas tecnologías nos permiten combinar la modelización ambiental con datos de sensórica para desarrollar precisos sistemas de diagnóstico, control y de toma de decisión para la gestión del ambiente exterior. Las soluciones innovadoras para la mejora de las condiciones ambientales y el confort de los espacios habitados combinan múltiples funcionalidades.

El disponer de información meteorológica y climática fiable es aquí crítico. Por ejemplo, nuestros expertos en vigilancia y predicción operacional diseñan y mantienen sistemas de alerta temprana, y proporcionan información detallada para la adaptación al cambio climático y la calidad del aire.

La transición energética, el cambio hacia una economía circular, el lograr ciudades y territorios saludables suponen ambiciosos retos, pero al mismo tiempo abren la puerta a importantes oportunidades para aumentar la competitividad de las empresas y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. La tecnología nos está permitiendo afrontar y superar barreras técnicas, de mercado, económicas, sociales, y desarrollar soluciones para aprovechar estas oportunidades.

Automatización

Inser Robotica aumentó sus ventas un 51% en el ejercicio 2020

Inser Robótica, ingeniería industrial integradora de sistemas de automatización para el final de línea de producción con sede en Mungia (Bizkaia), cerró 2020 con unas ventas totales de 10,8 millones de euros en 2020, lo que supuso un aumento del 51% con respecto al año anterior. Una de las cifras que destacaron en este crecimiento es el porcentaje que representan las exportaciones, con un 10% sobre el total de los cerca de 11 millones de euros de las ventas. Los principales países de destino fueron los mercados de Alemania y Francia.

Durante 2020, las soluciones de Inser Robótica sirvieron para agilizar y hacer más eficiente producti-

va y económicamente los almacenes de final de línea de una lista de nuevos clientes que incluye empresas de sectores como la alimentación (Café Fortaleza, Panstar, Fripozo, Grupo Alimentario Argal, Nestlé, Mondelez), *packaging* (Westrock) o medicina (Keylab).

Inser buscará a lo largo de 2021 convertirse en el proveedor más fiable de soluciones automatizadas para el final de línea de producción industrial. "La internacionalización de nuestra gama de paletizado colaborativo será uno de nuestros principales objetivos estos meses", añade el director general de la compañía, Fernando Riaño.

En proyectos clave

REE confirma inversiones de 1.000 millones en País Vasco

Red Eléctrica ha ratificado su plan de inversiones en Euskadi y su apuesta por favorecer la descarbonización y la transición energética en la comunidad autónoma. El lehendakari del Gobierno vasco, Iñigo Urkullu, recibió a la presidenta de la compañía, Beatriz Corredor, y ambos pusieron en valor la necesaria coordinación y colaboración para seguir avanzando en la estrategia.

El operador eléctrico invertirá cerca de 1.000 millones (986 millones) en proyectos clave como la interconexión con Francia a través del Golfo de Vizcaya, el cable submarino, cuya puesta en servicio

se prevé para 2026-2027, y cuyo anteproyecto se encuentra en fase de información pública. Además de otras infraestructuras necesarias para el desarrollo de la red vasca de transporte eléctrico, relacionadas con el suministro al tren de alta velocidad. Estas inversiones contribuirán al refuerzo del suministro eléctrico, facilitarán la transición hacia un modelo energético descarbonizado y reportarán beneficios en la cadena de producción y el empleo. En concreto, los efectos socioeconómicos estimados -directos, indirectos e inducidos- incluyen la generación de más de 7.900 puestos de trabajo, y un impacto sobre el PIB de 484 millones.

En 2023

Basqueland amplía instalaciones para duplicar su producción

Basqueland Brewery, cervecera artesana ubicada en Hernani (Gipuzkoa), está inmersa en un importante proceso de crecimiento que tiene como objetivo duplicar la producción en un plazo máximo de dos años. El proyecto de la compañía, recientemente galardonada con el Premio a la Mejor Cervecera del *Barcelona Beer Challenge 2021*, es invertir 600.000 euros y pasar de producir 600.000 litros a 1,2 millones a corto plazo.

El primer paso del proyecto ya se ha dado al ampliar las instalaciones con una nave adyacente, por lo que el conjunto de la factoría de Basqueland pasa-

rá a contar con unos 1.500 metros cuadrados. Basqueland exporta el 30% de su producción tanto a países con larga tradición cervecera como a aquellos con gran prestigio dentro del sector. Entre otros, Reino Unido, Noruega, Dinamarca, Países Bajos, Bélgica, Alemania, Suiza, Austria, incluso Japón y China. A nivel nacional, es la número uno en el País Vasco, tanto por volumen como por su calidad. Según un estudio publicado por la asociación Basque Beer, en 2019 en la Comunidad Autónoma Vasca se produjeron unos 1,5 millones de litros de cerveza artesana de los cuales Basqueland produjo 402.000. Su penetración crece también en Cataluña y Madrid.

Transición energética

Atraca el primer buque propulsado a gas en el Puerto de Bilbao



El portacontenedores Containerships Borealis, uno de los barcos más recientes y más grandes de la flota de la naviera Containerships, se ha convertido en el primer buque propulsado por gas natural licuado GNL que atraca en el Puerto de Bilbao. El barco atracó en la terminal de contenedores gestionada por CSP Iberian Bilbao Terminal procedente de Rotterdam y Dunkerque, y partió con destino a Tilbury y Rotterdam.

Containerships es la primera compañía de transporte marítimo de contenedores en poner en marcha buques propulsados por GNL en Europa, como parte de su estrategia de sostenibilidad. Seis buques

de su flota están propulsados por GNL. El Puerto de Bilbao acoge otros proyectos para mejorar la transición energética e incluir métodos renovables. Por un lado, cuenta, desde 2005, con un parque eólico compuesto por cinco aerogeneradores Siemens Gamesa y por otra parte, junto con Remolcadores Ibaizabal, Astilleros Murueta, Puertos del Estado, Enagas y el Gobierno Vasco, a través del Ente Vasco de la Energía, la Autoridad Portuaria de Bilbao ha participado en la convocatoria *Connecting Europe Facility* (CEF), *Call 2014 F02*, del proyecto *CORE LNGas Hive*, que pretende contribuir a la descarbonización de los corredores europeos del Mediterráneo y del Atlántico.

Entorno Microsoft

LKS Next compra una firma de soluciones digitales de gestión



El grupo LKS Next, dirigido por Elena Zárraga, ha cerrado la adquisición de la empresa vizcaína Zamundi Ingeniería de Sistemas. Esta compañía, ubicada en Getxo y especializada en implantación de soluciones digitales avanzadas de gestión empresarial ligadas al entorno Microsoft, cuenta con una plantilla de 15 profesionales y una facturación superior al millón de euros.

Según ha informado LKS Next, esta operación permitirá al grupo consultor "reforzar su oferta de soluciones para la transformación digital de las empresas basadas en tecnología Microsoft". De igual

manera, la empresa ha destacado que "la incorporación de esta firma tecnológica contribuirá a aumentar el peso de LKS Next en Bizkaia, donde contará a partir de ahora con tres centros de trabajo que dan empleo a cerca de 100 personas".

Zamundi cuenta con más de 16 años de experiencia en el mercado y es especialista en implantación de soluciones avanzadas de gestión del ecosistema Microsoft Dynamics, entre las que destacan el CRM y ERP Business Central entre otras. Además ayuda a organizaciones de diferentes sectores en su estrategia de transformación digital.

Según Laboral Kutxa

Visión optimista de las empresas vascas ante el tercer trimestre



El índice de confianza empresarial elaborado por Laboral Kutxa refleja "una clara subida" para el tercer trimestre de este año. Casi la mitad de las empresas prevé mantener su facturación y un 30,8% espera mejorarla, mientras que el 78,7% espera mantener su plantilla y el 13,9% aumentarla. Por contra, el 19,5% augura que empeorará su facturación y el 7,4% que reducirá plantilla.

En esta línea, el 28,1% augura que la evolución de la actividad mejorará, frente al 12,1% que cree que empeorará. La opinión predominante, con un 50,9%, es que se mantendrá igual. La mitad de los encuesta-

dos espera mantener pedidos y el 30,8% aumentarlos, frente al 19,2% que teme que este indicador empeore.

Este Estudio de Confianza Empresarial del tercer trimestre del año se ha elaborado en función de la encuesta realizada a 400 empresas ubicadas en la Comunidad Autónoma Vasca. El valor del Índice de Confianza se sitúa en 52,7, lo que implica "una clara subida" en relación al trimestre anterior (42,8), según explica la entidad. El estudio refleja una "clara mejora" tras los resultados negativos de los trimestres previos asociados a la crisis sanitaria.



El lehendakari Iñigo Urkullu recibe a Manu Salaverria, presidente de Innobasque.

El gasto total en I+D en Euskadi superará los 1.600 millones este año

El gasto en I+D crecerá un 4,1% en 2021 y alcanzará una cifra récord de 1.600 millones, según recoge un informe de estimación de la inversión realizado por Innobasque.

elEconomista.

Fotos: Irekia./eE

Este repunte del 4,1% respecto al anterior 2020 se deberá, principalmente, al aumento de las aportaciones del Gobierno vasco y a los fondos *NextGenerationEU*, pero también al mayor esfuerzo privado, tal y como adelanta la tercera edición del informe 'Estimación de la inversión de Euskadi en I+D', realizado por la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque, con la participación de algunos de los principales grupos empresariales vascos.

El informe asegura que la recuperación económica acelerará el crecimiento de la inversión en I+D, que se situará en el 2,08% del Producto Interior Bruto (PIB), con una inversión superior a la de 2020, pese a que el incremento calculado para el año pasado con respecto a 2019 fuera porcentualmente más alto, un 2,15%.

Este hecho es significativo ya que se produce a pesar del fuerte crecimiento esperado del PIB, que es del 7,3%. Ese 2,08% del PIB previsto para 2021 jun-

to al 2,15% esperado para 2020 muestran una evolución que, de nuevo, acerca la inversión vasca a la media comunitaria, que en 2019 (los últimos datos oficiales) se situó en el 2,2% del PIB, según señala Innobasque.

Crecimiento en pública y privada

Esta evolución hacia la convergencia será posible gracias al crecimiento tanto de la financiación pública, que alcanzará los 617 millones (un 7,2% más elevada que en 2020) como de la privada, que llegará a los 849 millones, un 2,7% más que el año pasado, así como al mantenimiento de la inversión internacional, que sumará 141 millones.

Para la elaboración de esta estimación, Innobasque ha tenido en cuenta la partida destinada a I+D en los Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma, las últimas previsiones sobre la evolución del PIB (publicadas por el departamento de Economía y Hacienda en el pasado mes de marzo) y las valo-

Innobasque Plan Estratégico 2021-2024

Indicadores de impacto

		2019	2023	2026
Impulsar la I+D e innovación en pymes	En producto y/o procesos de negocio	42,20%	50,00%	55,00%
Potenciar la internacionalización de la I+D+i vasca	1-Participantes en Horizonte Europa	77	100	110
	2-Financiación de la I+D	128 mill. €	145 mill. €	170 mill. €
Promover el talento investigador, entre las mujeres	Nuevos accesos a titulaciones STEM* de grado	29,1%(2020)	31,00%	33,00%

(*) Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas.

Fuente: Agencia Vasca de la Innovación-Innobasque.

elEconomista

raciones de los expertos de uno de sus siete equipos de innovación. La estimación del gasto en I+D ha sido realizada junto con el equipo de empresas tractoras de la I+D vasca, que está compuesto por expertos de los grupos empresariales con mayor nivel de inversión en Euskadi. Son 16 firmas que suponen cerca del 45% de la inversión privada en I+D, lo que equivale al 25% del total del gasto en I+D.

Plan Estratégico 2021-2024

Innobasque presentó su nuevo Plan Estratégico 2021-2024 a las entidades socias en la Asamblea General. El Plan se concibe como la evolución del anterior con un enfoque orientado a resultados, mayor impacto y contribución a los objetivos del PCTI 2030 y mantenimiento de la actividad consolidada junto al lanzamiento de nuevos ámbitos de trabajo.

En este contexto post-Covid el apoyo a la innovación en la pyme ocupa el primer puesto de la agenda de trabajo, la transformación tecnológica, social y medioambiental y el impulso de la innovación es más urgente aún, y la colaboración con las entidades socias va seguir siendo decisiva y la proyección internacional debe ser una variable a considerar en todas las actuaciones de Innobasque. Se señalan seis objetivos y seis metas, entre ellas, contribuir al aumento de la innovación de la pyme y conseguir

que el 50% de las pymes vascas de sectores avanzados haya sido asesorada y/o ha desarrollado alguna actividad de innovación en el periodo del plan. También, aumentar la presencia de la I+D+i vasca a nivel internacional y que un 30% de entidades que hacen I+D haya sido asesorada por Innobasque en programas internacionales de I+D+i. Fomentar el interés de la juventud por la ciencia y la tecnología, especialmente en las mujeres, con la meta que el 40% de las escuelas haya desarrollado alguna actividad de Educación Steam entre 2021-2024.



Visión a 2030 de Innobasque:
que Euskadi sea región líder
en innovación en Europa

Otro objetivo del plan de Innobasque es dotar al sistema de ciencia y tecnología vasco de herramientas avanzadas de planificación y gestión para mejorar las tomas de decisión, identificar necesidades de innovación junto con las entidades socias y ser un laboratorio de experimentación. Finalmente, el reto de reforzar las capacidades del equipo interno y la sistemática de innovación en la organización de Innobasque.



Reunión de la junta directiva de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque.

**Elisa Gil Martínez**

Directora de regulación y políticas públicas
en PKF Attest

La amenaza de la incertidumbre regulatoria

Cualquier planificación de una actividad económica requiere unos mínimos de certidumbre. Por eso, la anticipación a los continuos cambios regulatorios que puedan afectar al negocio es clave, y contar con equipos expertos que sepan cómo gestionar el riesgo regulatorio se está convirtiendo en una necesidad estratégica para aquellas empresas que quieran posicionarse debidamente en el mercado.

Así lo confirman algunos datos: según el último Informe de Competitividad Mundial del *World Economic Forum*, correspondiente a 2019, España se sitúa en el puesto 114 entre 141 países a la hora de valorar el nivel de carga que supone para las empresas tener que cumplir con toda la regulación existente.

También la CEOE, en otro reciente informe sobre 'Producción normativa en 2020' analiza la carga regulatoria que soportan las empresas por la complejidad del entramado normativo español, revelador de todas las complejidades inherentes a modelos de gobernanza multinivel, donde coexisten y se aplican normas europeas, estatales, autonómicas, forales y locales, además de los acuerdos internacionales, cuya coherente interpretación no siempre resulta fácil ni indiscutida.

Según la CEOE, a lo largo de 2020, se aprobaron 793 nuevas normas de distinto rango a nivel estatal, lo que supone un incremento del 22,4% con respecto al ejercicio anterior. Entre todas ellas, las normas con rango de ley no superaron las 53. Por su parte, las normas con rango de ley aprobadas por las comunidades autónomas ascendieron a 332 en 2020 (un 7% más que en el año 2019).

Sin olvidar, naturalmente, la legislación que viene "impuesta" por las autoridades europeas y que necesariamente ha de incorporarse a nuestro Ordenamiento Jurídico antes o después: en este ámbito de la Unión Europea, el número de normas vigentes –aunque su cálculo exacto sea casi imposible– asciende a 51.924. Tal y como se recoge en el mismo informe anual de la CEOE, sólo en 2020, el número de actos jurídicos adoptados ascendió a 2.030 (931 reglamentos, 20 directivas y 1.079 decisiones), lo que supuso un ligero incremento del 1,8% respecto al año anterior.



Esa pluralidad institucional y normativa se ve complicada, además, por otros factores. En primer lugar, por el cambiante contexto político que, en nuestro país, ha supuesto el paso de un modelo tradicional sustentado en el bipartidismo a otro en el que, a día de hoy, coexisten diez grupos parlamentarios distintos en el Congreso y ocho en el Senado; y otro tanto ocurre en la mayor parte de las Comunidades Autónomas. Ello tiene un impacto directo en la manera de regular, afectando necesariamente a la capacidad para alcanzar acuerdos tanto en los grandes asuntos como en los del día a día, y dificultando la adopción de políticas con vocación de estabilidad y permanencia, capaces de generar confianza a los actores económicos. Adicionalmente, aunque no por ello menos importante, ha de apuntarse que en los últimos tiempos la regulación se ha vuelto mucho más reactiva y basada en tendencias sociales constatables que anticipativa.

Añádase a ello que las técnicas normativas parecen adaptarse a esa situación de incertidumbre. Así, mucho se ha escrito sobre el fenómeno de la multiplicación de los Decretos-leyes. Sin embargo, ha suscitado menos comentarios el hecho de que estos son, en sí mismos, menos estables. Así, si la CEOE destaca que en el año 2020 el 72% de las normas con rango de ley han sido adoptadas a través de un Real Decreto Ley, no se presta tanta atención al dato de que, de los 39 Reales-Decretos Ley convalidados por el Congreso en ese año, 26 se han tramitado como Proyecto de Ley, por lo que muchos no han salido todavía del Parlamento.



■
La regulación se ha vuelto mucho más reactiva y basada en tendencias sociales constatables que anticipativa
 ■

Se produce así una situación en la cual una norma, que ya aparece publicada en el BOE y ha entrado en vigor, se está tramitando a la vez como Ley en el Parlamento y por tanto no sólo es susceptible de ser modificada, sino que es altamente probable que lo sea. Y el fenómeno persiste: este 2021, a fecha 8 de Junio de 2021, son 11 los Reales Decretos-Ley convalidados, de los que más de dos tercios (8) se están tramitando a su vez como Proyecto de Ley.

Otro tanto ocurre, con menos intensidad y lógicamente a otra escala, en los ordenamientos de las Comunidades Autónomas e incluso de las instituciones forales competentes para regular materias de innegable repercusión económica. La consecuencia inmediata de todo ello es que se regula a trompicones y de manera muchas veces fragmentaria e improvisada, provocando incertidumbre y haciendo que los sectores no tengan clara cuál es la mejor forma en que pueden satisfacer sus demandas, tanto a escala local como global.

Esta profusión (por no utilizar otros términos ampliamente utilizados, como "inflación" o incontinencia) normativa tiene evidentes consecuencias para el desarrollo económico, generando inseguridad jurídica y dificultando, en última instancia, la adopción de acuerdos por los operadores económicos. En definitiva, conocer todos estos datos y sus posibles consecuencias para las empresas permite controlar el riesgo regulatorio, que se ha incrementado de manera notable en los últimos años.

A tal efecto, las compañías están obligadas a adaptarse y estructurarse, asumiendo este aspecto como una prioridad estratégica y operacional para tener bien cubierto el importante impacto que puede provocar. Algo que puede hacerse de formas distintas: en algunos supuestos, los organigramas de las empresas han dejado de tenerlo integrado en un área determinada, sometida a Legal o *Compliance*, para encomendarlo a un departamento propio con línea directa a las distintas áreas o servicios; en otros, se opta por externalizar este servicio, encomendándolo a empresas distintas y especializadas en esta tarea.

Pero, en todo caso, este aspecto ha de recibir atención específica, porque sólo así las empresas podrán, en un contexto tan complejo e incierto, dar un paso más y ser verdaderamente diferenciales.

GAZTENPRESA

Memoria 2020



La actividad de Gaztenpresa, dedicada a apoyar la creación y la consolidación del empleo de quien emprende un proyecto laboral, también se vio afectada en 2020 por el coronavirus. La Fundación para el empleo de Laboral Kutxa presentó una memoria del pasado ejercicio que recoge la caída de los proyectos presentados: el número de solicitudes descendió hasta situarse en el 64% de las recibidas en 2019. No obstante, se apoyaron 254 nuevos proyectos, que generaron 504 puestos de trabajo.

“En un clima económico y social de extrema gravedad, Gaztenpresa ha demostrado una vez más que ha sabido adaptar su actividad para acompañar a las personas emprendedoras cuando más nos han necesitado”, señaló Ibon Urgoiti, presidente de Gaztenpresa. Una actividad que suma ya más de 25 años. “La huella que hemos conseguido dejar en el último cuarto de siglo es profunda y duradera, con casi 6.000 empresas constituidas que han dado trabajo a más de 10.800 personas”, recordó.

Golpe al negocio de Gaztenpresa

Por su parte, la directora de la Fundación para el empleo, Inma Ramos calificó 2020 de “nefastamente atípico”. El confinamiento supuso un cambio en los hábitos de consumo y una profunda crisis para los negocios tradicionales donde Gaztenpresa es-

El emprendedor también se reinventa para sobrevivir a la pandemia

La crisis económica provocada por el coronavirus ha hecho que todas las actividades se reinventen para mantenerse activas. Los emprendedores que tutela Gaztenpresa han logrado adaptarse, gracias al trabajo realizado por la Fundación de Laboral Kutxa.

Maite Martínez
Foto: EP

tá posicionada. “Ha sido preciso alterar las prioridades; la creación de nuevas empresas se ha relegado a un segundo plano y nos hemos volcado en ayudar a gestionar el shock y la incertidumbre de los emprendedores”.

Así, se puso en marcha el Programa ‘Reinventarse para Seguir’ para evitar que proyectos en funcionamiento pudieran desaparecer. Gracias a este programa, las acciones destinadas a la consolidación de negocios pasaron de 167 a 600 y se cuadruplicó la financiación concedida a los proyectos en fase de consolidación hasta un total de 10,9 millones de euros.

A la presentación de la memoria de Gaztenpresa acudió la vicelehendakari y consejera de Trabajo y Empleo del Gobierno vasco, Idoia Mendi. En su intervención destacó el papel que desempeña la Fundación Gaztenpresa en una estrategia general de apoyo al emprendimiento, que busca “poner las cosas más fáciles a quienes se atreven a convertir sus ideas en realidades que generan riqueza y empleo”.

Idoia Mendi apeló “emprendimiento colectivo” para retener y atraer el talento, y defendió que Euzkadi tiene un inmenso potencial, pero “no puede desperdiciar ni uno sólo de esos talentos que hoy tienen más dificultades: mujeres, mayores de 45 años, jóvenes y personas con diversidad funcional”.