

País Vasco

elEconomista.es

ARANTXA TAPIA, CONSEJERA DE DESARROLLO ECONÓMICO

“PREOCUPA QUE EN ESPAÑA NO HAYA UN PLAN DE REACTIVACIÓN INDUSTRIAL COMO EN ALEMANIA”

Pide a Sánchez más rapidez en las medidas, porque los competidores ya tienen políticas “potentes” activas

A FONDO
SOSTENIBILIDAD Y
DIGITALIZACIÓN, EJES DE
LA INNOVACIÓN FUTURA





A fondo | P4

Digitalización y sostenibilidad, ejes de la innovación en la era post Covid

Las inversiones en I+D+i se concentrarán en áreas como fabricación avanzada, salud y biociencias, energía, alimentación, y ecosistemas, entre otras, según Innobasque.



Entrevista | P10

Arantxa Tapia, consejera de Desarrollo Económico e Infraestructuras

"Nos preocupa que España no tenga todavía un plan de reactivación industrial como Francia y Alemania".



Energía | P22

Iberdrola: 2.200 millones en contratos a proveedores

La compañía eléctrica vasca apoya el relanzamiento de la actividad e impulsa el avance hacia la transición energética en Euskadi.



TIC | P30

Spyro realizará compras de compañías de 'software' en España

Su integración en TSS le aporta músculo financiero para liderar adquisiciones en el mercado, explica su director Ricardo González.

Alimentación | P26

Eroski invierte 20 millones en una plataforma logística en Vitoria

La cooperativa empleará a 150 personas en esta instalación, que abastecerá a 300 tiendas en País Vasco, y refuerza su red para atender el crecimiento de la demanda.

Emprendedores | P42

Ironchip capta capital para mejorar producto e iniciar la venta internacional

La 'startup' cierra una ronda de financiación de 500.000 euros que le permitirá desarrollar soluciones de ciberseguridad, basadas en inteligencia artificial.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Ejecutivo: Antonio Rodríguez Arce Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez

Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez Director de Marca y Eventos: 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



Sostenibilidad y digitalización, pilares imprescindibles

Mirando a la que será la *nueva normalidad*, todos asumimos -o debemos hacerlo- que todo va a cambiar. Desconocemos la mayoría de los cambios que nos vendrán encima, pero hay una serie de pistas que nos indican más o menos, lo que será imprescindible y/o necesario en la vida. Sabemos, por ejemplo, que la digitalización tendrá que implantarse con mayor rapidez de la que ya se decía que irrumpía, y que la sostenibilidad del planeta marcará la actividad de toda la economía.

La Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque ha apuntado también a la digitalización y a la sostenibilidad como ejes fundamentales de la innovación en la era postCovid-19, en la celebración de su Asamblea General. A su juicio en un mundo diferente, "las recetas viejas no van a dar solución a los problemas nuevos", según su presidente, Manuel Salaverría. Así, "la digitalización entendida como la importancia del dato para buscar soluciones efectivas y la sostenibilidad, como una apuesta por el mantenimiento de la biodiversidad del planeta y por asegurar el reparto eficiente de los recursos serán imprescindibles".

■
La Unión Europea señala a la sostenibilidad y a la digitalización como los ejes del crecimiento y la recuperación económica
■

Respecto de las inversiones en I+D+i, se deberán concentrar en fabricación avanzada, energía, biociencias y salud, alimentación, habitat urbano, ecosistemas e industrias culturales y creativas, áreas consideradas de mayor creación de valor por Innobasque.

Y la sostenibilidad y la digitalización son también *viejas conocidas* de la estrategia del País Vasco, ya que se incluyen como pilares de la misma la triple transición: digital, medioambiental y sanitaria. De esta manera, en principio, Euskadi camina con paso firme hacia esa *nueva normalidad*.

Precisamente, la Unión Europea, dentro del *Programa Next Generation EU*, está señalando las columnas en las que se asentará el crecimiento y la recuperación de la economía tras la pandemia y éstas serán, de nuevo, la digitalización y el pacto verde, cambio climático y transición energética. Euskadi parte así con unas premisas adecuadas para acelerar el proceso de transición a una nueva economía.

Cuando todos los caminos apuntan a Roma, casi seguro que el destino sea ese. Se pueden buscar vías alternativas que puedan suponer un ahorro económico a corto plazo, demorar en el tiempo su ejecución, y demás viejas fórmulas y recetas conocidas... Lo que está claro es que la digitalización y la sostenibilidad marcarán el futuro de la economía y de la sociedad en general. Ahora que es momento de reconstruir, de volver a empezar, hagámoslo como se nos indica. Seguro que a la larga nos ahorrará tiempo y dinero.



Momento de la asamblea general de la Agencia Vasca de la Innovación-Innobasque.

Digitalización y sostenibilidad, ejes de innovación en la era postCovid

Las inversiones en I+D+i se deberán concentrar en fabricación avanzada, energía, biociencias y salud, alimentación, habitat urbano, ecosistemas e industrias culturales y creativas, áreas de mayor creación de valor, según la Agencia Vasca de la Innovación-Innobasque.

Maite Martínez. Fotos: eE

La Agencia Vasca de la Innovación tendrá un papel más trascendente que nunca en la era postCovid y su principal misión consistirá en ayudar a la sociedad a poner el foco estratégico en los temas prioritarios, para dar un salto en la innovación. “Innobasque debe ser un foro de debate y de planteamiento de vías de evolución y de elementos de transformación. Un espacio en el que generar dinámicas de trabajo colaborativas, que nos permita desarrollar argumentarios estratégicos en los diferentes temas prioritarios, proponiendo hojas de rutas claras con elementos de actuación”, explicó Manuel Salaverría, presidente de Innobasque.

Esta es una de las reflexiones de la asamblea general que, por motivo de la pandemia, se desarrolló de forma telemática desde el Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia. El lehendakari, Iñigo Urkullu, participó en este encuentro con los socios de la Agencia Vasca de la Innovación que preside de forma honorífica, para mostrar el apoyo y compromiso del Gobierno vasco con la I+D+i como motor de desarrollo económico y social.

El presidente de Innobasque reconoció en su intervención que esta crisis “nos adentra en un mundo desconocido en el que nada va a volver a ser como antes”. “Las recetas viejas no van a dar solución a los problemas nuevos. Por ello, la innovación va a ser la clave para salir de la crisis, ya que innovar es

abordar las situaciones nuevas con recetas nuevas”, afirmó Salaverría. Para el presidente de Innobasque la digitalización y la sostenibilidad se han convertido en los ejes de innovación en la era post-Covid. “La digitalización entendida como la importancia del dato para buscar soluciones efectivas que ayuden a mejorar en lo personal, social y productivo, y la sostenibilidad como una apuesta por el mantenimiento de la biodiversidad del planeta y por asegurar el reparto eficiente de los recursos”.

Replantear estrategias

Ante el reto actual, Euskadi sigue contando con una economía de base industrial que debe adecuarse a la nueva realidad y replantear estrategias. En este sentido, Innobasque aboga por reforzar la aproximación a Europa, innovando en mecanismos de financiación, trabajando en soluciones multitecnológicas o multiconocimiento, para generar servicios de valor añadido, afianzar la colaboración público-privada y fomentar el talento de las personas.

La directora general, Leire Bilbao, repasó la actividad del año pasado y compartió con la junta el informe *Innobasque de Prospectiva Post Covid 2020*, realizado para conocer la profundidad de la crisis. Se constata que la pandemia ha acelerado la imposición de la digitalización y la sostenibilidad en todos los aspectos de la vida. El informe traduce la situación actual en oportunidades y recomendaciones



Iñigo Urkullu
Lehendakari y presidente de honor de Innobasque

“ El nuevo Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación 2030 nos va a ofrecer el horizonte de certidumbre para mantener la competitividad”



Leire Bilbao
Directora general de Innobasque

“ El objetivo principal es seguir mirando a Europa, reforzando nuestro espíritu emprendedor, innovador y combativo”



Manuel Salaverría
Presidente de Innobasque

“ La crisis nos adentra en un mundo desconocido. Las recetas viejas no van a dar solución a los problemas nuevos”



Miembros de la Agencia Vasca de la Innovación posan con el lehendakari Iñigo Urkullu, presidente de honor de Innobasque.

claves para construir el futuro de Euskadi desde la innovación. La agencia propone poner en marcha medidas extraordinarias de estímulo a la actividad innovadora en el tejido empresarial que mitiguen la falta de liquidez y la contracción de la demanda.

"Hay por delante una época muy complicada, pero el objetivo es ser seguir mirando a Europa reforzando nuestro espíritu emprendedor, innovador y combativo", destacó Leire Bilbao.

Seis ideas para afrontar el futuro

El lehendakari del Gobierno vasco y presidente de honor de Innobasque, Iñigo Urkullu planteó en su intervención seis ideas para afrontar el futuro en clave de innovación. La primera, a más crisis, más innovación. "Me refiero a más ciencia y tecnología, más proyectos de investigación, más productos y nuevos servicios, ya que siempre que Euskadi ha afrontado situaciones de dificultad, ha respondido cambiando, innovando, reinventando y buscando nuevas formas de hacer".

En segundo lugar, la apuesta por una industria inteligente e innovadora, "ya que la industria sigue siendo el motor principal del empleo y la actividad económica", La tercera idea de Urkullu es la triple transición digital, medioambiental y sanitaria. "La crisis actual ha constatado que la investigación y la innovación deben contribuir a que Euskadi responda con éxito a esta triple transición". Por ello, en su cuarta

propuesta aparece la creación de un clúster de Salud, para reducir la dependencia exterior, "aumentando la producción local de suministros y tecnologías médicas críticas. Toca reforzar la colaboración entre el sistema sanitario y el ecosistema científico-tecnológico empresarial de Euskadi, configurando un potente clúster de salud".

Reforzar la innovación en las pequeñas y medianas empresas, especialmente en los procesos de ges-

1.700

Son las organizaciones que han mejorado su competitividad con los programas de Innobasque

tión y organización, marketing o en la aplicación de nuevos modelos de negocio, es el quinto objetivo que planteó Iñigo Urkullu. Y finalmente, el lehendakari se refirió a la apertura e internacionalización: "La Unión Europea va a aprobar su nuevo programa marco de investigación e innovación "Horizonte Europa". Y es una oportunidad para avanzar en nuestra integración en el Espacio Europeo de Investigación, para participar en los nuevos proyectos y liderar las iniciativas vinculadas a nuestra estrategia de especialización inteligente, RIS 3 Euskadi", concluyó el presidente vasco.

Línea ICO Covid-19

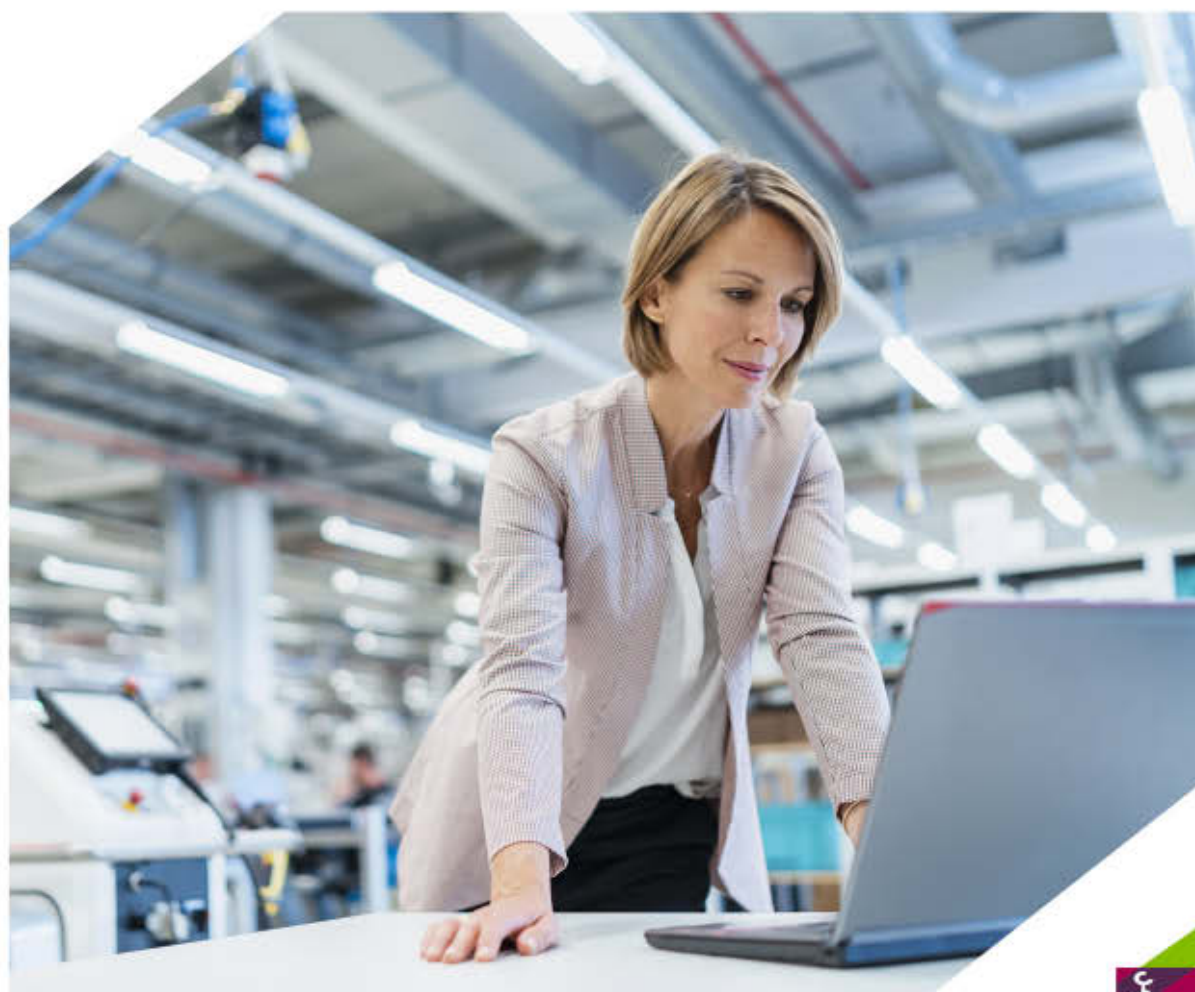
TE LO PONEMOS FÁCIL

Sabemos que la crisis por el Covid-19 ha podido generar necesidades de liquidez y pagos en tu empresa. Por eso, **ponemos a tu disposición la Línea ICO Covid-19.**

Para ayudarte con:

- Las nóminas y los seguros sociales.
- Las facturas de proveedores.
- Los alquileres de locales, oficinas e instalaciones.
- Los gastos de suministros...

Sea cual sea tu negocio, si tu actividad se ha visto afectada por el Covid-19, podrás solicitar esta línea de financiación a través de tu gestor/gestora **en tu oficina habitual de LABORAL Kutxa o en laboralkutxa.com/es/empresas**. Seguimos estando cerca, para apoyarte y darte las soluciones que necesitas.



**Manuel Salaverría**

Presidente de la Agencia Vasca de la Innovación-Innobasque

Algunas certezas en el umbral de un mundo desconocido

Estamos en el umbral de un mundo desconocido. La pandemia nos deja una realidad llena de incertidumbres en la que ya atisbamos que muchas cosas no van a volver a ser como antes, incluidas muchas previsiones de producción, mercado o consumo para las que nos estábamos preparando. Ahora, de pronto, el escenario es radicalmente diferente al que teníamos y al que esperábamos, y debemos adaptarnos rápidamente a él.

Muy rápidamente, además, porque ya tenemos también alguna certeza de cómo serán las cosas en este nuevo escenario y una de ellas es que algunas de las tendencias que ya conocíamos serán cuestionadas y otras han acelerado. Entre las primeras, la globalización y la dependencia que puede llegar a generar si no creamos o reforzamos cadenas de valor en nuestro propio entorno. Entre las segundas, entre las que han cogido impulso, están la digitalización y la mejora de la eficiencia en todas las áreas de actividad, así como la preocupación por la sostenibilidad, que no solo no han perdido vigencia, sino que durante la crisis sanitaria han demostrado ser fundamentales y nos colocan ante una auténtica revolución. Una tan radical que incluso cambia un viejo pilar de los mercados; en esta *nueva economía* el pez grande ya no se come al chico. Hoy son los peces rápidos los que se comen a los lentos.

Con ellas, ya no hablamos de tendencias que puedan aportar a nuestras compañías un plus de competitividad frente a sus competidores. Hablamos de productos, servicios y modelos de gestión que tenemos que incorporar sin demora para no perder el compás de esos mercados en los que, con tanto esfuerzo, las compañías vascas se han labrado una muy buena reputación. Esta es, por cierto, otra certeza.

Euskadi va a seguir mirando a Europa y, aunque en ella se van a crear nuevos espacios competitivos y sólidos, nuestra larga tradición industrial nos aporta dos ventajas competitivas: músculo y reputación. Conviene recordarlo porque vamos a tener que ser muy fuertes y constantes, y vamos a tener que cuestionarnos muchas cosas. De modo que saber de dónde venimos, valorar que estamos aquí gracias el esfuerzo de muchas personas que ya superaron otras reconversiones



dramáticas, nos ayudará a soportar los altibajos que seguramente vamos a vivir.

Tercera certeza: también tendremos que ser valientes. La propia naturaleza de estas tendencias hace que nuestra adaptación a ellas no pueda realizarse con viejas fórmulas, aunque resultaran eficaces en crisis anteriores. Esta vez tenemos que innovar. Durante estos últimos meses, nuestras organizaciones y empresas han trabajado en asegurar la salud de sus personas, en su liquidez para poder resistir el estancamiento y en poder afrontar un re-arranque. Pero tras esta fase de contracción llega el momento de la reactivación. Ahora que se retoman las estrategias de incremento de la productividad, hay afrontar que muchas de nuestras formas de hacer han resultado ineficaces en circunstancias adversas, en escenarios que por inesperados que nos hayan parecido podrían volver a repetirse en el futuro. Es el momento de replantearse estrategias para poder acceder al mercado de manera diferente, generando nuevos modelos de negocio o accediendo a nuevas oportunidades. Es tiempo de abordar las situaciones nuevas con recetas nuevas. Es decir, es tiempo de innovar.

Además, tendremos que hacerlo con la máxima eficiencia. Las circunstancias económicas nos exigen a todos exprimir nuestros recursos y seleccionar en qué proyectos centramos nuestros esfuerzos y cómo los ejecutamos. De modo que, en este nuevo enfoque de la innovación, va a ser especialmente importante eliminar estructuras (formas de trabajar) que en la anterior época podían tener sentido y distinguir entre el *para qué* (los objetivos y la estrategia) y el *cómo* (las herramientas, la tecnología).



Es tiempo de abordar las situaciones nuevas con recetas nuevas, generar modelos de negocio y oportunidades. Innovar.

Otra certeza; todo cuanto señalo debe ser aplicable también fuera de las empresas. La responsabilidad de la recuperación de hoy y el crecimiento de mañana es también de las administraciones, los agentes sociales, las entidades económicas... Todos debemos emprender este replanteamiento de nuestras actuaciones y mostrar valentía para liderar la conquista de ese mundo desconocido que nos deja la Covid-19 y que tendremos que abordar con decisiones innovadoras que equilibren la realidad (la búsqueda de soluciones que ayuden a las empresas en sus necesidades más inmediatas), con la previsión en el diseño de estrategias a largo plazo.

Es este punto donde quisiera destacar el papel que Innobasque, aprovechando su estructura público-privada, ha de jugar en la salida de esta crisis y la cimentación de nuestro bienestar futuro. La Agencia Vasca de la Innovación debe ser un foro de debate y de planteamiento de vías de evolución y de elementos de transformación; un espacio donde generar dinámicas de trabajo colaborativas que nos permita desarrollar argumentarios estratégicos en los diferentes temas prioritarios, proponiendo hojas de rutas claras con elementos de actuación.

En Euskadi ya tenemos bastante identificadas las áreas estratégicas que como país debemos (y podemos) trabajar más: la energética, la movilidad, la industria inteligente, la salud o la digital. Si estos ámbitos han soportado el tirón de un mercado cada vez más globalizado y competitivo y han podido aportar riqueza a nuestro entorno es porque han sido innovadores, lo que evidencia que es en ellos donde debemos centrar esos recursos que, como ya he dicho, son limitados y habrá que emplear muy selectivamente. Y es ahí, en la necesidad de acertar en cada paso que demos donde Innobasque debe jugar un papel protagonista; la Agencia Vasca de la Innovación debe asumir el rol de impulsor de la innovación en el largo plazo y ayudar a poner el foco estratégico en los ámbitos en los que Euskadi tiene capacidad de ser referente.

Esa es la última certeza que quiero aportar desde esta tribuna; el compromiso de servicio de Innobasque para ayudar al conjunto de la sociedad a afrontar con éxito la transformación que viene.

ARANTXA TAPIA

Consejera de Desarrollo Económico e Infraestructuras del Gobierno vasco



“Nos preocupa que España no tenga un plan de reactivación industrial como Francia y Alemania”

“Nuestros competidores ya están activados y no podemos quedarnos atrás”, afirma la consejera de Desarrollo Económico e Infraestructuras, Arantxa Tapia, que no entiende por qué el plan de reactivación del turismo está por delante del industrial, cuando “por cada empleo industrial se generan cuatro o cinco en servicios”.

Maite Martínez. Fotos: Domi Alonso

Como ingeniera industrial especializada en electricidad, Arantxa Tapia es un gran defensora de la industria como motor de la economía y, ahora, de su recuperación. No sabe si repetirá cartera tras las elecciones del 12 de julio, en caso de ganar su partido, el PNV, pero le apasiona el tema tecnológico, energético e industrial, los pilares de la nueva economía. En dos legislaturas ha visto como el sector alcanzaba el 24,6% del PIB antes de

la pandemia. El reto es recuperar ese posicionamiento y adaptarlo a la nueva realidad.

2020 iba a ser el séptimo año de crecimiento y ahora las previsiones son de una caída del 8,7% y pérdida de 68.000 empleos. ¿Están estas cifras ajustadas ya a la realidad?

Los datos que se conocieron en abril consideraban lo que había ocurrido en marzo y se estimaba que el parón y confinamiento iba

a ser más corto, por tanto esta estimación es mucho más realista. La previsión ha considerado lo que ocurre en el mundo, lo que dice Europa, el Fondo Monetario Internacional, el Banco de España, etc., y ya tenemos una foto más concreta. Además, hay que tener en cuenta que nuestra actividad es muy industrial y la industria se ha parado internacionalmente. La previsión es bastante realista de cara a lo que va a ser el año 2020.

¿De qué posición parte la economía vasca para la recuperación?

Es una crisis muy potente, pero también hay que verla como una oportunidad. La Unión Europea dentro del Programa Next Generation está señalando los pilares en los que se asentará el crecimiento, digitalización y el pacto verde, cambio climático y transición energética, y están dentro de nuestra estrategia. Euskadi parte con unas premisas adecuadas para acelerar el proceso de transición a una nueva economía. Aprovechando

trial que se trabaja desde la Unión Europea. Si nos preocupa que España se centre mayormente en el turismo y que su plan de reactivación esté por delante del de la industria. Hemos mantenido reuniones entre comunidades autónomas sobre el sector de automoción, muy relevante en fabricantes, aunque ninguno es español, en innovación, en inversión en instalaciones, etc. y por fin habrá un plan de automoción, pero ha tardado. Y ese tipo de actuaciones si nos preocupa, porque la industria es el motor más relevante de la economía. Por cada empleo industrial, se generan cuatro o cinco en servicios. Antes de la crisis un 24,6% del PIB vasco era industrial, no podemos perder ese tren. Tenemos que seguir siendo una economía productora, manufacturera, diversificada, que aprovecha las oportunidades, pero industrial.

¿Nos están tomando la delantera otros países europeos?

Por supuesto. Francia y Alemania están imple-

“Los pilares en los que se asentará el crecimiento, digitalización y pacto verde, ya están dentro de nuestra estrategia”



“Antes de la crisis, un 24,6% del PIB vasco era industrial y ahora no podemos perder ese tren”



esas palancas, la posición previa de nuestra industria y la trayectoria de superar diferentes crisis, podemos pensar en un crecimiento del 6,7% en 2021. La colaboración público-privada va a ser muy relevante. Hay que resistir y relanzar la economía; las medidas de financiación a corto son necesarias, pero al mismo tiempo hay que trabajar esos pilares de transformación. Esta crisis es grave por su intensidad, pero no está basada en debilidades estructurales, sino que es fruto del parón internacional. Por eso la economía vasca está mejor preparada para abordar la recuperación. Hay que trabajar el relanzamiento de forma rápida, porque países competidores ya se están preparando.

¿Preocupa la falta de medidas concretas para la reactivación industrial?

Euskadi estaba trabajando para hacer frente a esas transiciones y hay una política indus-

mentando políticas potentes de activación industrial y del sector de automoción y esa intensidad en España no se ve. Y si se retrasa la adopción de medidas y decisiones, puede ser demasiado tarde. Desde Euskadi vamos a adoptar todas las decisiones posibles en automoción: el Plan Renove de activación de la demanda, trabajando con el sector para aprovechar la neutralidad tecnológica, transición energética, etc. Euskadi es muy pequeña para competir con alemanes y franceses. Hay que aprovechar las políticas europeas, pero entendemos que el Estado también tiene que hacer su tarea.

¿Cuáles son las principales fortalezas de Euskadi ante la crisis?

Los ingredientes de la fórmula para la recuperación son prácticamente los mismos, otra cosa son como los adaptamos a cada momento. Primero, desarrollo tecnológico y

aplicación de innovación a todos nuestros procesos y productos. Ahora la innovación está muy focalizada en la parte digital y en la transición ecológica y energética, aprovechámoslo porque tenemos capacidades; en segundo lugar, estar muy orientado a buscar nuevos productos y servicios y en estos momentos se trabaja para ofrecer soluciones más completas y no productos aislados. La internacionalización, aunque va a ser diferente, va a seguir existiendo y hay que buscar nichos de oportunidad y mercados; otra fortaleza es la política de clúster y la formación, que hay que adaptarla a las necesidades de la nueva industria.

¿Qué cambios va a experimentar la internacionalización en la era postCovid-19?

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, ser capaces de

En la fase 3 de la desescalada, a punto de entrar en la 'nueva normalidad', ¿qué balance realiza de los diferentes sectores?

Construcción tuvo que parar como actividad no esencial, pero en general no ha sido el sector que más ha sufrido y parece que de momento continúa, y las obras públicas son también importantes para que el sector no desaparezca. El sector primario ha sido esencial junto con la industria alimentaria, pero el sector Horeca ha desaparecido, por lo tanto los bodegueros de vino de Rioja alavesa, txakoli y sidra van a sufrir porque una parte relevante de sus ventas han desaparecido. La parte más industrial, aunque sufrió un parón tiene una oportunidad con el sector eléctrico y energético. La transición energética nos va a poner en ese camino y hay que saber aprovechar todas y cada una de las oportunidades. El sector productivo industrial está en una actividad entre un 55%-60%. Es difícil hacer una foto general porque depende de los sectores y de las empresas, pero algu-

“La internacionalización va a seguir existiendo, pero combinada con cadenas locales para garantizar el suministro”

“Nos endeudaremos todo lo que podamos para reactivar la economía y mantener el Estado de bienestar”



tener proveedores locales. No pretendemos sustituirlos, internacionalmente hay que estar presentes pero conviene diversificar los proveedores y tener cobertura local cara a situaciones como la vivida. Desde el punto de vista de salud, tenemos capacidades y la diversificación de nuestra producción industrial también tiene que darse en ese sector. Se trata de compaginar lo global y lo local, se pueden tener posiciones internacionales, y hacer cosas en Euskadi. Y la tecnología está preparada para hacer servicios de asistencia técnica, de mantenimiento, a distancia. Tenemos que apoyarnos en nuestras redes locales de SPRI, delegaciones del Gobierno vasco por el mundo, Cámaras de Comercio, etc. para hacer una internacionalización mas dedicada y más presente en el país apoyada desde Euskadi. No dejar de hacer lo que hacíamos, pero también aprovechar otras oportunidades.

nos están sufriendo mucho la crisis como automoción, aeronáutica y máquina-herramienta. Con automoción trabajamos desde varios puntos de vista: desde la activación de la demanda y en la automoción del futuro, que pasa por motores de combustión con emisiones, la oportunidad del hidrógeno, las baterías, coche eléctrico, híbrido, estaciones de recarga, etc. Lo que no queremos es centrarnos en una sola tecnología, porque no sabemos lo que va a pasar a futuro.

¿Para cuándo está prevista la presentación de Plan de reactivación de la economía? ¿Cuál es el endeudamiento estimado?

La recaudación va a bajar mucho y la única manera de afrontar esta situación es endeudarse, como el resto de países. Nuestra economía está preparada para endeudarse porque en los últimos años ha reducido su deuda. Tenemos capacidad, pero todo pasa porque

haya una acuerdo en la Comisión Mixta del Concierto Económico para que nos digan hasta donde nos podemos endeudar. Todo lo que podamos endeudarnos lo haremos para reactivar la economía y mantener el Estado de bienestar. Las ayudas de 1.555 millones han sido un plan de choque a corto plazo. Ahora nos toca trabajar ese plan de reactivación a largo plazo y, además de sobrevivir hay que saber cómo y para qué. Se están diseñando las líneas principales, pero somos un gobierno que estamos en los últimos minutos de la legislatura. El plan corresponde a un nuevo Gobierno, para llegar con el consenso máximo parlamentario y con los agentes sociales correspondientes.

En la recuperación tienen gran valor empresas tractoras como Iberdrola, que ha firmado un acuerdo con proveedores vascos para acelerar sus inversiones. ¿Hay acuerdos similares con otras compañías?

Iberdrola es una importante tractora de las

ha adjudicado un gran contrato a Siemens Gamesa. Si como accionista no se entendían y sí como tractor-proveedor, bienvenida la nueva relación.

También durante la pandemia, Euskaltel ha dado el salto al mercado nacional. ¿Está más tranquilo el Gobierno con la estrategia de Zegona sobre el operador?

Zegona nos aseguró que no había problema con el arraigo y, por tanto, no había intranquilidad. Nos preocupaba hacia donde iba a ir, pero ésta es la estrategia que nos trasladaron. Un operador nacional gestionado desde Euskadi, además con buenos resultados y una red potente que ha sido relevante.

Por lo que respecta a las infraestructuras, ¿sufrirán retrasos las obras en marcha?

El tren de alta velocidad es infraestructura de interés general del Estado y es él quien lo abona. Es prioritario finalizarlo porque es parte del Eje Atlántico, que se financia una

“El tren de alta velocidad es prioritario como parte del Eje Atlántico. Esperamos la firma para realizar las obras adicionales”

“El coronavirus nos ha enseñado que trabajando de forma conjunta somos más fuertes para responder a los problemas”



empresas vascas y más aún ahora con este tipo de acuerdos. Tenemos convenios para impulsar la competitividad de sus proveedores con Siemens Gamesa, acuerdos de formación con Gestamp, colaboraciones con Petronor. Y desarrollamos planes de localización de proveedores para otras grandes compañías como Bombardier. También queremos que parte de esa I+D se quede en Euskadi, que no seamos solo la fábrica que produce, sino también la mente que piensa.

Ha mencionado a Siemens Gamesa. ¿Qué le ha parecido la salida definitiva de Iberdrola de su capital? ¿Sobrevuela de nuevo el miedo a la pérdida del arraigo de la firma?

Tener un accionista local siempre es bueno, pero Siemens Gamesa siempre nos ha trasladado su compromiso con Euskadi y con seguir produciendo aquí y no lo quiero poner en duda. Durante esta pandemia, Iberdrola

parte muy importante desde la Unión Europea, y trabajamos para que así sea. Todo lo que estábamos realizando de modificación de la encomienda de gestión para todas las obras adicionales, está previsto para su firma cuanto antes. Las obras que competen al Gobierno vasco, actuaciones en el metro de Bilbao, tranvía de Vitoria y Bilbao, *topo* de San Sebastián, mejoras de la red ferroviaria, etc. todo continúa según lo previsto, porque en la transición energética el transporte público y el sistema ferroviario va a ser troncal.

Para finalizar, ¿cuál es la enseñanza de lo vivido con el coronavirus?

Que trabajando de forma conjunta somos mucho más fuertes y respondemos mejor a los problemas, como hemos visto con la solidaridad y que en la reactivación económica actuando de forma conjunta también podremos salir fortalecidos.

**Inés Anitua**

Directora general del Clúster de Automoción de Euskadi
y de Automotive Intelligence Center (AIC)

Automoción, una industria curtida por las crisis

El sector de automoción tiene un carácter estratégico. Los niveles de gestión, productividad, innovación o empleo que genera son fundamentales para el desarrollo de las economías más desarrolladas. Además, su capacidad de tracción hacia otras industrias y servicios es muy relevante. En el Estado, el sector emplea de manera directa a más de 280.000 personas, de las cuales alrededor de 220.000 se encuentran vinculadas a su cadena de valor, mientras que 60.000 lo hacen en las plantas de los fabricantes. Este nivel de empleo genera, de manera indirecta, más de 1.400.000 empleos que dependen del sector para su buen funcionamiento. Estas cifras son especialmente relevantes si tenemos en cuenta que el 75% del valor generado en el sector proviene de los proveedores, mientras que los constructores aportan el 25% del valor total.

En este sentido, si bien es cierto que España y Euskadi no cuentan con ninguna sede de los constructores de vehículos, sí cuentan con los centros de decisión de las empresas proveedoras que se han convertido en auténticas multinacionales de primer orden mundial, como son Gestamp, CIE Automotive, Mondragon, Antolin o Teknia, con capacidad productiva en todo el mundo, estando presentes en todos los clientes, mercados y nuevos proyectos.

Además, el sector es responsable de la generación de empleo de alta calidad, destacando la solidez de la empleabilidad con la que se dota a los trabajadores de esta industria, que son profesionales muy demandados en otros sectores por su alto conocimiento técnico y capacidad de gestión.

Con todo esto, apostar por el sector de automoción supone apostar por una industria ganadora, que crea empleo cualificado, tanto directa como indirectamente, en empresas principalmente globalizadas y con centros de decisión locales de proveedores, y con una alta capacidad de generación de valor en toda la cadena de suministro. Si eso lo trasladamos a escala local, supone contar con fabricantes de vehículos como Mercedes Benz, dos de autobuses como Irizar y CAF y 300 empresas de componentes de automoción, con más de 320 plantas productivas en el extranjero, 44.000 personas trabajando de manera directa en Euskadi y más de 60.000 fuera de nuestras fronteras. Además, su facturación conjun-



ta supera los 24.000 millones, sin tener en cuenta a toda la cadena de valor, desde materia prima, máquina-herramienta, ingenierías, etc. que trabajan para ella.

No obstante, en el momento actual, el sector se encuentra en una situación en la que las restricciones generadas por la pandemia han supuesto un freno de grandes dimensiones al consumo por parte del cliente final, pasándose a una situación de estancamiento del mercado, repercutiendo así mismo en los niveles de producción de las empresas respecto a sus capacidades. Esta situación se ha visto generalizada a nivel global, lo que ha hecho que incluso la alta diversificación del sector, que suele actuar como ayuda para poder minimizar los impactos de malos resultados en ciertos mercados, no haya podido jugar un papel amortiguador esta vez al encontrarse todos los mercados igualmente afectados en parecidas proporciones, aunque con distintos ritmos.

Si hubiera que cuantificar, se podría decir que el mercado de automoción en su vertiente de ventas y producción bajará alrededor de un 22% este año. Es verdad que esta previsión dependerá mucho de factores ajenos todavía no controlados como que el virus no repunte una segunda vez, que la economía doméstica no sufra en exceso, que las políticas de incentivación del consumo se pongan en marcha pronto, etc., en definitiva, que se reactive la economía.



■

La alta diversificación del sector no ha podido amortiguar el impacto, al encontrarse todos los mercados afectados

■

También hay que pensar que los usos de los vehículos cambiarán, produciéndose un repunte en el corto y medio plazo del coche con respecto al transporte público o al *car sharing*. Y, por supuesto, no todas las zonas del mundo se comportarán de la misma manera, volviendo de nuevo Asia, y en especial China, a jugar un papel relevante en el sector, tirando de la industria con fuerza.

En cualquier caso, no debemos asustarnos más de lo necesario. Algo similar ocurrió en 2009, con la crisis financiera, cuando de la noche a la mañana, pasamos de estar en cifras récord de vehículos, a bajar un 25% la producción/ventas de coches. Aquella fue una lección dura, para la que muchos directivos no estaban preparados, y que fue difícil de gestionar. De hecho, se tomaron medidas drásticas para salvar las compañías, tales como contención del gasto, refinanciación de deuda, adaptación laboral, diversificación de clientes, etc.

En esta ocasión es diferente. Mucho aprendimos de aquella ocasión, en la que estábamos menos preparados que ahora, con altos niveles de endeudamiento, con organizaciones menos eficientes, con una normativa laboral poco flexible, con posicionamientos en mercados y clientes menos diversificados... Es por ello, que somos optimistas a pesar de las circunstancias. Algunos de los que estaban en los equipos de gestión en aquella crisis son ahora los que dirigen las empresas. Aquella experiencia los ha curtido para estos momentos, lo que es un activo importante por su capacidad de leer la situación y de reaccionar.

De todos modos, como en cualquier crisis, es necesario tomar decisiones que faciliten la salida lo antes posible. Aparte de las ya comentadas previamente, se ve necesaria la adopción de una serie de acciones que sirvan para minimizar el impacto actual y refuerce al sector para poder prepararse para retomar la senda del crecimiento. Así, cabe proponer, entre otras las siguientes: incentivos a la demanda de vehículos; potenciación de multinacionales locales y pymes especializadas; apoyo a planes de fusiones/adquisiciones de pymes; apalancamiento de multinacionales extranjeras; potenciación de centros de innovación; o adaptación de equipos de fabricación.

Todo ello servirá para crear y desarrollar el contexto adecuado. La administración vasca a todos los niveles es consciente de ello. Ahora solo falta que esa consciencia se extienda a nivel estatal y que Europa, por su parte, entienda que se juega mucho en esta liga mundial.

Euskadi recupera su 'autonomía' hacia la nueva normalidad

El lehendakari Iñigo Urkullu retoma la capacidad de gestión y regulación de todas las medidas en la comunidad autónoma a partir de la fase 3 de la desescalada

Maite Martínez. Fotos: Domi Alonso

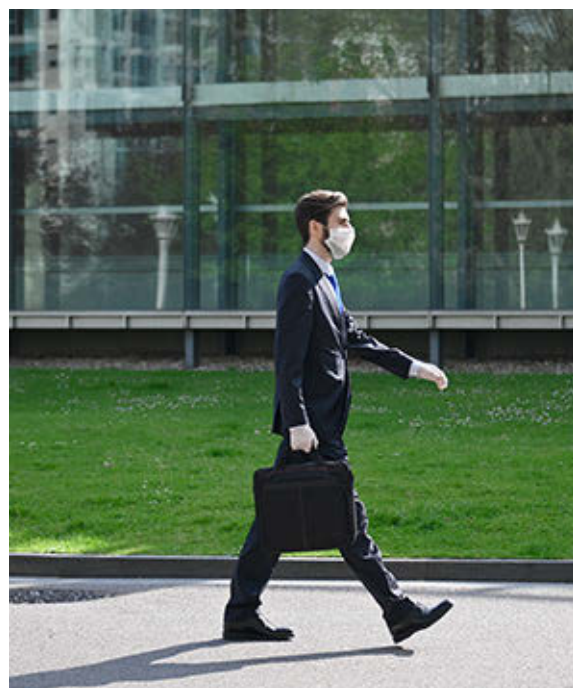
Los museos han abierto con un aforo máximo del 60%.

Durante el estado de alarma, el mando y control de la gestión ha residido en el Gobierno central. Ya en la fase 3 de la desescalada, en la que Euskadi entró el pasado 8 de junio, el lehendakari Iñigo Urkullu ha recuperado su *makila*-bastón que simboliza la autoridad- y ha retomado la capacidad de gestión y regulación de todas las medidas que se aplicarán en la Comunidad Autónoma de Euskadi, en el camino hacia la denominada nueva normalidad.

En esta fase, el objetivo principal es reactivar la economía, que registrará irremediablemente una caída del 8,7% en el conjunto del año por el parón vivido durante el confinamiento y una pérdida de 68.000 empleos. Una de las primeras medidas en este sentido para impulsar la actividad es recuperar la movi-



GANT



Hostelería, comercio y turismo se adaptan a la nueva situación, con la distancia de seguridad de dos metros como principal medida.

alidad con las comunidades autónomas limítrofes. El Gobierno vasco ya está en contacto con Cantabria, La Rioja y Navarra para acelerar la apertura, con todas las garantías sanitarias.

En el ámbito del transporte terrestre para viajeros, tanto ferrocarril como carretera, las personas se pueden desplazar sin limitación alguna en el ámbito de la Comunidad Autónoma del País Vasco y se han recuperado las frecuencias y aforos al 100%, pero siendo necesario el uso de mascarilla durante todo el trayecto y procurando que las personas mantengan la distancia de seguridad interpersonal.

Hostelería, turismo, comercio

Para los establecimientos y locales comerciales, minoristas, mercadillos, centros y parques comerciales el aforo máximo se mantiene en el 60%, porque implican grandes concentraciones de personas y se deberá respetar también en los espacios comunes y espacios recreativos.

Mientras, en los establecimientos y servicios de hostelería, restauración, *txokos* y sociedades gastronó-

micas se ha eliminado el límite de aforo, siempre que se asegure la debida distancia física de dos metros entre las mesas. Se permite ya el acceso al interior y el servicio en barra, también con distancia física de dos metros entre clientes. En las zonas comunes de hoteles y alojamientos turísticos, el límite de aforo es del 60%. Las actividades de turismo activo y naturaleza y actividad física se pueden realizar con un máximo de 30 personas.

Y la cultura vuelve a la actividad. Bibliotecas, museos, recintos feriales, salas de exposiciones y cines abren sus puertas, con un aforo máximo del 60%. Por su parte, las actividades culturales en lugares cerrados tendrán el aforo máximo del 60% de su capacidad autorizada, hasta un máximo de 80 personas, con butaca preasignada. Para las actividades culturales al aire libre el aforo máximo permitido será del 60% de su capacidad, hasta un máximo de 1.000 personas, con asiento preasignado. En el ámbito deportivo, en las instalaciones deportivas, incluidas las piscinas, el aforo máximo permitido será del 60%, y se permite la reanudación de entrenamientos en grupo cara a competiciones.

Fabricación masiva

Viralgen producirá en Donostia una vacuna desarrollada en EEUU

La empresa guipuzcoana Viralgen Vector Core, especializada en la producción de vectores virales para terapia génica, ha sido elegida para fabricar de manera masiva una vacuna contra el Covid-19, que están desarrollando el Massachusetts General Brigham Hospital (MGB) y la Universidad de Harvard. Viralgen será la única que fabricará esta vacuna fuera de los Estados Unidos, donde también la producirán la firma Aldevron, de Dakota del Norte, y Catalent, de Nueva Jersey.

Viralgen, que participa en este proyecto en colaboración con el Gobierno vasco, ha sido elegida por MGB, debido a que dispone de la tecnología Pro10, que "permite la producción de grandes volúmenes de virus adenoasociados en un tiempo reducido y con la versatilidad de adaptarse a variaciones que puedan ocurrir con el virus que causa el Covid-19", explican desde la compañía. Esta tecnología, única



Viralgen produce vectores virales para terapia génica. eE

en el mundo, está desarrollada por el socio estadounidense de Viralgen, Askbio Biopharmaceuticals.

La vacuna se encuentra en preparación y se prevé que los ensayos clínicos se lleven a cabo en la segunda mitad del año. En las instalaciones de Viralgen, en el Parque Tecnológico de Miramón, ubicado en Gipuzkoa, ya están trabajando para probar modelos y estar preparados para la producción masiva.

Acuerdo de colaboración

CIC Biogune y Biolan trabajan en el lanzamiento de un test serológico para un diagnóstico rápido

CIC bioGUNE, miembro del Basque Research & Technology Alliance, BRT, la empresa biotecnológica Biolan han iniciado una colaboración que permitirá el lanzamiento al mercado de un nuevo test serológico, el BIOTest-IgG/IgM, que permita detectar de forma rápida, sencilla y precisa anticuerpos contra SARS-CoV-2 en personas que están o han estado infectadas por el virus que causa la Covid-19.

El nuevo BIOTest-IgG/IgM es un ensayo inmunocromatográfico de flujo lateral, que podrá ser utilizado para el diagnóstico de pacientes con PCR negativa y para llevar a cabo estudios epidemiológicos que permitan conocer mejor la incidencia y la propagación del virus.

Biolan trabaja en el desarrollo a través de Osasen, su división para la salud. Con este acuerdo, se persigue aunar conocimiento científico de alto nivel con

la experiencia de una empresa biotecnológica para lanzar al mercado un producto desarrollado y fabricado en Euskadi.

Esta actuación de colaboración se enmarca en un acuerdo más amplio alcanzado entre CIC bioGUNE y BIOLAN, ubicadas ambas en el Parque Tecnológico de Bizkaia, en áreas encaminadas al diagnóstico de enfermedades y otras aplicaciones para la salud que requieran del análisis de proteínas y compuestos para su uso en medicina.

El acuerdo, rubricado por José María Mato, director general de CIC bioGUNE, y Asier Albizu, director general de Biolan, permitirá a ambas entidades el desarrollo de proyectos de I+D+i, la prestación de servicios tecnológicos, el desarrollo de actividades de formación, estancias de personal, co-dirección de tesis y uso de equipamientos de las partes en las instalaciones de la otra.

En España e Italia

Investigan para crear un modelo matemático que prediga futuros brotes



Los investigadores de la UPV/EHU Manuel de la Sen, Raúl Nistal y Santiago Alonso-Quesada están coordinando una investigación para crear un modelo matemático que permita predecir nuevos brotes de la Covid-19 en España e Italia. Asimismo, contrastarán las estrategias de control que se han llevado a cabo en los dos países. El proyecto cuenta con financiación del Fondo Covid-19, que gestiona el Instituto de Salud Carlos III.

Mediante los datos de incidencia actuales, y estudios serológicos, los investigadores realizarán un cálculo del potencial infeccioso de la epidemia bajo las diversas estrategias de aislamiento social y sin ella. Este estudio se basará, en parte, en los trabajos previos del equipo sobre propagación de enfermedades y su dinámica bajo métodos de control, ya sea estrategias de vacunación, o cuarentena. La llamada inmunidad de grupo también se estudiará.

Proyecto cooperativo

Bexen Medical inaugura su planta de producción de mascarillas



Bexen Medical ha inaugurado la planta de producción de mascarillas para el Estado, ubicada en Etxebarria (Bizkaia). Las tres líneas automatizadas instaladas, que han supuesto una inversión superior al millón de euros, alcanzarán una producción de 10 millones de mascarillas quirúrgicas al mes. La idea es llegar a una fabricación de 60 millones de unidades en seis meses, con el fin de abastecer el mercado nacional sin dependencia de externos.

En la operación han participado varias cooperativas de Mondragon: Bexen Medical, que lidera el proyecto y gestionará las compras relacionadas con la maquinaria y materias primas, Mondragon Assembly, fabricante de las líneas automatizadas, y Cikautxo, que ha cedido sus instalaciones, una sala blanca de 500 metros cuadrados en Etxebarria que cuenta con 26 personas en esta fase, hasta que la fabricación se traslade a la planta de Bexen Medical.

Frente al coronavirus

Azul Marino, primera agencia que recibe el certificado de turismo seguro



Azul Marino Viajes ha recibido el sello *Safe Tourism Certified*, convirtiéndose en la primera agencia de viajes nacional en certificarse con este distintivo de calidad. La agencia ha conseguido este sello de turismo seguro tras superar la auditoría que revisa la correcta aplicación de la Especificación Técnica de Reducción del coronavirus SARS-CoV-2 (Covid-19), elaborada por el ICTE (Instituto de la Calidad Turística Española), en coordinación con el Minis-

terio de Sanidad y Secretaría de Estado de Turismo (SET). Dicha auditoría ha sido realizada por Oca Global, entidad que verificó *in situ* que se están aplicando todas las medidas de contingencia necesarias para la reducción de dicho contagio, incluyendo la evaluación de su plan de contingencia, los criterios especiales de limpieza, la formación de trabajadores y los criterios especiales de atención a clientes.

Para zonas remotas

E&MC fabrica hornos portátiles para residuos hospitalarios y cadáveres



E&M Combustión, ingeniería especializada en el diseño de tecnologías de combustión para el sector industrial, ha desarrollado incineradores portátiles para dar respuesta a la necesidad de tratar residuos hospitalarios y cadáveres, dirigidos a luchar contra el Covid-19, para operar en zonas remotas, con difícil acceso y escasas infraestructuras sanitarias, de una forma rápida y eficaz en condiciones de máxima higiene. El diseño de los incineradores

portátiles compactos, tipo contenedor, permite su transporte por camión al lugar elegido y se pueden montar y desmontar con una grúa. El desarrollo de los hornos se basa en la experiencia de la ingeniería, especializada en tecnologías de combustión para el sector industrial, así como el de hornos incineradores fijos desarrollados para hospitales cubanos, en colaboración con el Ministerio de Sanidad Pública.



Fernando Cabos
Socio de IMAP Albia Capital

Cinco claves para la desescalada empresarial

A lo largo de la vida de las empresas existen momentos en los que su actividad no es capaz de generar recursos suficientes para hacer frente a los compromisos asumidos con proveedores, personal, administraciones y bancos. Esta situación será la que, por desgracia, numerosas empresas van a tener que afrontar en los próximos meses debido al apagón, que no hibernación, de la actividad económica originado por el Covid-19.

Si bien las distintas administraciones han adoptado ciertas medidas paliativas, entre las que se pueden citar el aplazamiento de impuestos, Ertes, préstamos avalados por Gobiernos o Comunidades Autónomas, etc., tales medidas servirán únicamente para disponer de la liquidez necesaria para afrontar el período de apagón (que no es poco).

Sin embargo, una vez vuelta a la actividad, un alto número de empresas se está enfrentando a una muy diferente normalidad con mayor endeudamiento y un panorama de recuperación incierto y, por tanto, con necesidades de acomodar los vencimientos de su deuda a los *cash flows* de su actividad.

En los próximos meses la nueva normalidad nos traerá viejas conocidas como son las reestructuraciones y refinanciaciones. La continuidad de las compañías que se encuentren en esta situación va a depender de que se gestione el problema de forma decidida, profesional y con una metodología adecuada. En este contexto, resulta necesario considerar una serie de claves para afrontar la situación que se está avecinando.

Clave 1. Realismo y anticipación. Aunque resulte duro, es imprescindible asumir que la empresa se enfrenta a una situación de crisis. Además, hay que hacerlo con suficiente antelación para contener la *hemorragia* cuando aún es manejable y para que las medidas que se adopten dispongan del tiempo necesario para que surtan efecto.

Clave 2. El problema no es (solo) financiero. Las finanzas no son sino el resultado de una actividad empresarial por lo que la falta de liquidez, el no poder aten-



der los pagos y, en definitiva, los problemas financieros son solo la punta del iceberg de una situación empresarial más complicada. No sirve de nada atacar el problema financiero buscando capital o refinanciando la deuda si no se atacan también las causas y los problemas de negocio que lo originan. Refinanciar sin reestructurar está abocado al fracaso.

Clave 3. La liquidez manda. De todos es sabido que las empresas mueren por la caja (la falta de, claro) y, curiosamente, en situaciones de crisis, no deja de sorprender la frecuencia con la que las empresas acometen actuaciones que aportarán resultados a futuro a costa de *quemar* una tesorería que la empresa no puede permitirse.

En estos momentos hay que recurrir al manido *Cash is King* y estirar la caja ajustando los costes a los ingresos previsibles, reduciendo *stocks*, retrasando inversiones, alargando pagos y acortando cobros. En definitiva, medidas de choque que estabilicen la compañía en el más breve período de tiempo, para así disponer de recursos para implantar medidas que permitan el reposicionamiento de la empresa en el medio plazo.



■

**En los próximos meses,
la nueva normalidad nos
traerá viejas conocidas
como las refinanciaciones
y las reestructuraciones**

■

Clave 4. Los inversores buscan proyectos, no problemas. En situaciones de crisis es cuando se echa de menos un inversor que aporte capital para *tapar el agujero*, más aún en el contexto actual de abundancia de liquidez, al menos de momento. Malas noticias: los inversores invierten en proyectos no en problemas. Por lo tanto, hay que hacer los deberes, aplicar remedios para sortear la situación de crisis y volver a construir un proyecto que ofrezca la rentabilidad perseguida por los inversores. No hay que olvidar que aquellos inversores que invierten en situaciones de crisis tienen como objetivo reflotar con sus medios y remunerarse con el valor de la empresa saneada y, por tanto, no cuentan con los actuales accionistas (ni con parte del equipo directivo).

Clave 5. Liderazgo y credibilidad Teniendo claras las anteriores premisas "solo" queda definir un Plan (bien sea estratégico o de viabilidad) y ejecutarlo. Y ello siendo conscientes de que en estas situaciones nos enfrentamos a la dicotomía crisis/oportunidad o, lo que es lo mismo, al reposicionamiento de la compañía o al abismo. Salir de la situación de dificultad, además del Plan, requiere de un claro liderazgo, de credibilidad y de enormes dosis de energía para alinear los intereses de todas las partes involucradas.

Afrontar esta situación desde el agotamiento, de la falta de ánimo para lidiar con una nueva crisis es sinónimo de fracaso, quizás no inmediato pero seguro a medio plazo. Si es esta nuestra disposición, la mejor opción es echarnos a un lado, dirigir la compañía desde sus órganos de gobierno y dar paso a quien asuma el reto con el liderazgo, la energía y la entrega que demanda la situación. Reforzar el equipo directivo con asesores y gestores expertos en situaciones de crisis es otra actuación aconsejable porque aportarán al Plan y a su ejecución de la credibilidad necesaria ante accionistas, trabajadores, clientes, banca, acreedores e Instituciones Públicas.

Un último dato para incluir en el Plan: en el período 2008-2019 más del 80% de las empresas que presentaron concurso empleaba entre 1 y 19 trabajadores, mientras que menos del 3% que lo hicieron contaba con más de 100 trabajadores. Bien es cierto que estos porcentajes son el reflejo de la estructura de nuestro tejido empresarial, lo que no oculta las dificultades a las que se enfrentan dichas empresas a la hora de financiar sus proyectos, de acceder a inversores y fuentes alternativas de financiación o para atraer y retener talento. ¿No deberíamos incluir en nuestro Plan de una vez por todas el reto de ganar dimensión bien siendo el inductor de operaciones de consolidación sectorial, bien fusionando o integrando la empresa en un grupo de mayor dimensión?

Iberdrola adjudica contratos por 2.200 millones a sus proveedores

La compañía eléctrica cierra nuevos acuerdos de suministro con las firmas vascas Tamoin, Ingeteam, Ormazabal-Velatia, Mesa y Artech para impulsar la transición energética y el empleo en Euskadi.

Maite Martínez. Foto: Domi Alonso

Iberdrola ha reafirmado su compromiso y respaldo al tejido industrial vasco mediante la firma de cinco nuevos acuerdos con sendos proveedores de referencia, «Ingeteam, Tamoin, Ormazabal-Velatia, Mesa y grupo Artech», para el suministro de equipos y servicios encaminados a seguir impulsando la transición energética y el empleo. Estos contratos se suman a los más de 2.200 millones de euros adjudicados por Iberdrola a empresas vascas en los últimos 18 meses, de los cuales 500 millones de euros corresponden a las cinco empresas mencionadas.

La rúbrica de dichos acuerdos se produjo en un acto celebrado en la Torre Iberdrola, con la presencia del presidente de la compañía eléctrica vasca, Ignacio Galán, y el lehendakari del Gobierno vasco Iñigo Urkullu, entre otros representantes institucionales y empresariales.

En su discurso, Ignacio Galán aseguró que la firma de estos contratos deja claro que «la industria de Euskadi se sitúa a la vanguardia de Europa en un área indicada por la Comisión Europea como clave para la recuperación y para el futuro del continente: la transición energética». En este sentido, indicó que tanto el Next Generation EU de Bruselas como

el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima «suponen una magnífica oportunidad para la industria vasca, que goza de una excelente experiencia y competitividad en áreas como las redes inteligentes, los vehículos eléctricos y los sistemas de recarga, la electrificación de la climatización y, por supuesto, las energías renovables».

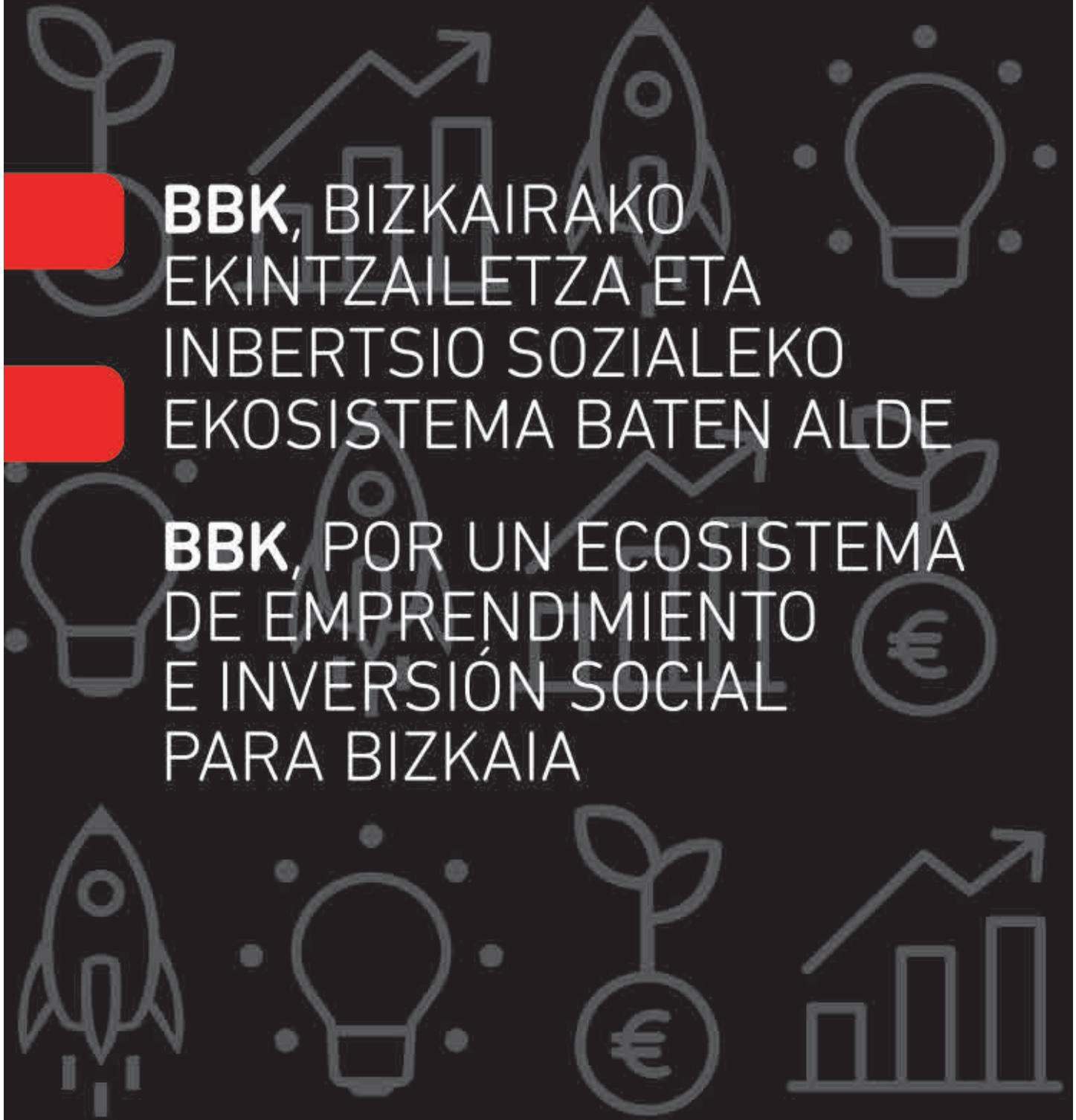
Para el presidente de Iberdrola «el consenso sobre las inversiones necesarias para hacer realidad la transición energética es unánime. Y contamos con acceso al talento, a la tecnología y a los recursos

Iberdrola invertirá 10.000 millones en 2020 para avanzar hacia la transición energética

financieros para hacerla posible». Así, en 2020 las inversiones de Iberdrola se acelerarán hasta alcanzar los 10.000 millones, casi duplicando la media de los últimos ejercicios. Para lograr este objetivo, la compañía ha adelantado pedidos, en los últimos meses, por 4.200 millones de euros a sus proveedores en todos los países donde está presente.



El presidente de Iberdrola, Ignacio Sánchez Galán, en la firma de los nuevos acuerdos con cinco proveedores vascos.



BBK, BIZKAIRAKO
EKINTZAIETZA ETA
INBERTSIO SOZIALEKO
EKOSISTEMA BATEN ALDE

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

Nortegas: nueva etapa, plan estratégico y entorno regulatorio

La distribuidora de gas natural aborda una etapa de crecimiento, tras elevar un 24% su beneficio en 2019.

Maite Martínez. Foto: eE



Nortegas supera ya el millón de clientes, con gran presencia en hogares y pequeñas y medianas empresas.

Nortegas, segunda distribuidora de gas natural nacional, incrementó un 23,9% su beneficio en 2019 respecto al año anterior y ganó 57 millones de euros. La compañía inicia así una nueva etapa marcada con un renovado plan estratégico y entorno regulatorio.

Los ingresos de la compañía alcanzaron los 223 millones de euros, un 3% inferior al año anterior, debido fundamentalmente a que las condiciones climáticas fueron más cálidas en 2019 respecto del año anterior. Por su parte, el *ebitda* (beneficio bruto de explotación) fue de 178 millones de euros, un 3,4% superior al ejercicio anterior. Nortegas obtuvo un flujo de caja operativo después de inversiones de 155 millones de euros, frente a los 140 millones de euros en 2018. De esta manera, la política financiera del grupo permite mantener un sólido nivel crediticio de *investment grade*, ratificado por Standard & Poor's.

En cuanto al número de clientes, Nortegas superó la cifra del millón, hasta los 1.035.062 contratos a cierre de 2019, registrando un aumento del 0,9% interanual. Este crecimiento proviene fundamentalmente del segmento doméstico-comercial, es decir,

hogares y pequeñas y medianas empresas. Asimismo, el volumen de gas natural vehiculado por sus redes de distribución experimentó un crecimiento del 1,8% en comparación con 2018.

Cambios en la presidencia

Por otra parte, el Consejo de Administración de Nortegas, ha aprobado el nombramiento de Iñaki Alzaga, como nuevo presidente no ejecutivo de la compañía. Alzaga, licenciado en ciencias económicas y empresariales por la Universidad Comercial de Deusto, es actualmente presidente del Grupo Noticias y consejero independiente de Euskaltel y de Talde Gestión, entre otras sociedades.

Iñaki Alzaga se incorpora como presidente en un momento relevante para la compañía, que inicia bajo el liderazgo de su consejero delegado, Javier Contreras, una nueva etapa de crecimiento marcada también por un nuevo Plan Estratégico y por un nuevo entorno regulatorio para el periodo 2021-2026. En primer lugar, el equipo directivo se enfrentará al gran reto de la recuperación económica. Nortegas ha puesto en marcha un plan para facilitar la liquidez a las compañías instaladoras mientras dure el estado de alarma, a través de varias iniciativas.



Vicrila trabaja en la automatización de sus instalaciones para aumentar la producción, disminuyendo los costes y el gasto energético.

Vicrila mantiene las inversiones en sus procesos productivos

El fabricante centenario de vidrio soplado y prensado apuesta por la innovación y la implantación de mejoras tecnológicas para llegar a ser líder en su segmento.

Maite Martínez. Foto: eE

Vicrila, que cumplirá 130 años el próximo septiembre, trabaja en la implantación de mejoras tecnológicas para avanzar en la automatización de su planta de Leioa (Bizkaia), con el objetivo de generar mayor valor añadido a los procesos, diversificar su oferta, y aumentar la producción disminuyendo los costes y el gasto energético.

Desde 2018 ha invertido 3,7 millones de euros de un total de 17 millones previstos en su plan estratégico hasta 2022, dotación destinada a mejoras productivas y desarrollo de productos con el fin de ser líderes de su segmento. A lo largo del pasado 2019 y el presente ejercicio la compañía ha diseñado y lanzado al mercado 57 productos. "Esta es una de las principales herramientas para conseguir aumentar nuestra presencia, la innovación en dise-

ño, sin olvidar la mejora en el tratamiento térmico y respaldado con el servicio al cliente", explican desde Vicrila.

Fundada en 1890, está consolidada como empresa productora de vidrio soplado y prensado y es la única productora en la Península Ibérica de copas de vino, de agua, de licores, vasos, etc. En el último ejercicio, Vicrila alcanzó una facturación de 30 millones de euros y llegó a fabricar casi 16.000 toneladas. Su objetivo es alcanzar un negocio de 50 millones de euros en 2022.

Vicrila tiene una cuota aproximada del 25% del mercado español, y cuenta con una plantilla de 235 trabajadores. Dispone, también, de una plataforma logística y comercial en Madrid, además de gran presencia en España a través de oficinas comerciales en Canarias, Cataluña y Baleares, Centro y Andalucía Oriental, Extremadura y Andalucía Occidental, Levante, Noroeste y en el Norte.

Distribución en China e India

La compañía prevé reforzar su presencia en el mercado europeo y en el continente americano y pretende aumentar su liderazgo en grandes superficies comerciales durante los próximos tres años. Los productos de Vicrila se comercializan en todo el mundo. En 2018 su red comercial llegó a Estados Unidos, México, Italia, Francia, Alemania, Gran Bretaña, Caribe, Brasil, Grecia, Centroamérica, Chile y Argentina. En nuevos mercados, la empresa ha iniciado los contactos con distribuidores especializados en China y en India.

Eroski creará 150 empleos en su plataforma logística de frescos en Vitoria

Invierte 20 millones en esta instalación que abastecerá a 300 tiendas en Euskadi a partir de 2021. La cooperativa prepara su red para atender el crecimiento futuro de la demanda.

Maite Martínez. Foto: eE

Eroski invertirá 20 millones de euros en una nueva plataforma de frescos en Vitoria-Gasteiz, que abastecerá a 300 tiendas y en la que trabajarán 150 personas. Las obras de construcción de la instalación avanzan en su primera fase y se prevé que entre en funcionamiento en el primer trimestre de 2021. Una vez finalizada la promoción, se ha firmado la adquisición por parte del fondo inversor BellGreenOak.

El nuevo bloque logístico, que construyen Zikotz y la ingeniería Krean, se ubica sobre la parcela de más de 27.400 metros cuadrados que ocupaba el antiguo matadero municipal de Vitoria-Gasteiz, en el polígono industrial de Jándiz. Se trata de un edificio de casi 17.600 metros cuadrados completamente refrigerado, que dispone de una treinta de atraques para vehículos pesados que permitirán la operativa diaria de más de 400 toneladas de productos frescos. La nueva central de distribución en Jándiz abastecerá a más de 300 establecimientos de Eroski en Álava, Bizkaia y Gipuzkoa. Asimismo, las instalaciones contarán con un espacio de 2.000 metros cuadrados destinado a oficinas, vestuarios, etc.

La plataforma sustituirá a dos instalaciones de frescos de menor tamaño que Eroski gestiona actualmente en el País Vasco -Bekolarra y Jándiz, ambas en Vitoria-Gasteiz-, cuyo traslado al nuevo bloque logístico se realizará de forma progresiva.

Atender demandas futuras

De esta manera, Eroski reestructurará su mapa de instalaciones de la zona norte, para mejorar la eficiencia de los procesos y estar preparada para poder atender demandas futuras de los clientes, ya sean aperturas, crecimientos de gama, comercio *online*, más producto local, etc.

Para dar cobertura y servicio a los más de 1.600 establecimientos del grupo, Eroski dispone de una red logística compuesta por 23 plataformas propias. Más de 360.000 metros cuadrados de superficie de almacén, desde los que distribuye hasta un millón de cajas diariamente. Gracias a sus plataformas avanzadas, Eroski ha conseguido automatizar gran parte de la distribución, como en el caso de la ali-



Eroski prioriza en su plan estratégico el producto fresco y local.

mentación en Elorrio (Bizkaia), o la automatización de los procesos de preparación de los pedidos de fruta y verdura en Madrid, Zaragoza y Mallorca.

Por otra parte, desde que se decretara el estado de alarma Eroski ha reforzado sus equipos con 2.705 personas a fin de garantizar la calidad del servicio

Desde el decreto del estado de alarma, Eroski ha reforzado sus equipos con 2.705 personas

y el cumplimiento de las medidas de prevención. Gran parte de las contrataciones se han realizado en logística para asegurar el suministro a los puntos de venta; en las tiendas como refuerzo de los equipos; y en el negocio *online*, que ha aumentado su capacidad en hasta un 80%.

En Armintza-Bizkaia

Acuerdo para instalar el prototipo del primer aerogenerador flotante

Saitec Offshore Technologies y el centro de ensayo de energías marinas Biscay Marine Energy Platform (BiMEP) han firmado un contrato para la instalación del prototipo DemoSATH en la costa vasca, del que será el primer aerogenerador flotante en el Estado español a escala real de 2MW de potencia y tecnología 100% vasca. En el mundo solo hay ocho prototipos a escala y de ellos tres están en Europa.

El proyecto testará el primer aerogenerador marino flotante del país conectado a la red utilizando la tecnología SATH. En el tercer trimestre de 2021 está previsto el inicio de las operaciones marinas. Una vez en funcionamiento, se prevé que inyecte energía a cerca de 2.000 hogares a través de la red eléctrica. El prototipo, dotado de una turbina de 2MW, tiene unas dimensiones de 30 metros de manga y 67 metros de eslora. Se ensamblará en el Puerto de



El prototipo es a escala real y tiene 2 MW de potencia. Domi Alonso

Bilbao y, posteriormente, se instalará en la plataforma de ensayos de BiMEP, en un emplazamiento con 85 metros de profundidad a 2 km de la costa frente al puerto de Armintza (Bizkaia). BiMEP es una sociedad pública constituida en 2011 para el desarrollo, construcción, operación, mantenimiento y gestión de una plataforma de ensayos en mar abierto cuyos socios son el EVE (75%) y el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, a través del IDAE (25%).

Robótica e Industria 4.0

Tecnalia y el Centro Tecnológico de Automoción de Galicia colaboran en la movilidad del futuro

El Centro Tecnológico de Automoción de Galicia (CTAG) y el centro de investigación y desarrollo tecnológico Tecnalia han sellado una colaboración para ofrecer conjuntamente sus capacidades a las empresas y afrontar los retos de la fabricación avanzada, la Industria 4.0 y la robótica en el ámbito de la automoción. El sector del automóvil se encuentra en un momento crítico con las nuevas limitaciones a las emisiones de CO2, las exigencias de movilidad en las ciudades y la actual situación provocada por el Covid-19. Este escenario les obliga a reinventarse y apostar por las nuevas tecnologías para tener un futuro sostenible. Así, la conectividad, la electrificación y la conducción autónoma y automatizada se han convertido en las nuevas protagonistas del sector.

El objetivo de la colaboración, en la que trabajarán conjuntamente más de 1.500 investigadores de ambos centros, es proponer servicios integrales para

complementar la oferta y capacidades del sector. Para ello, CTAG y Tecnalia pondrán al servicio de las empresas nuevas soluciones y resultados mediante proyectos de I+D+i en los ámbitos de la movilidad y la fabricación avanzada, así como actividades que impulsen la generación de nuevas empresas de base tecnológica. Podrán, además, compartir las instalaciones de vanguardia de cada centro y avanzar conjuntamente en la prestación de servicios avanzados, especialmente en las áreas de análisis de materiales, análisis de fallos, ambientales y digitalización de inspecciones.

Fruto del conocimiento y experiencia de ambos en el ámbito de la robótica y los exoesqueletos, desarrollarán soluciones para mejorar las condiciones ergonómicas de los operarios. Y potenciarán desarrollos para la automatización de vehículos especiales en diferentes entornos, como puertos, aeropuertos y parques industriales.

**Marta Arcaute**

Experta en productividad, estrategia y gestión

Aprender a vivir gestionando los buenos y los no tan buenos contextos

Recuerdo hace ya unos 15 años, comiendo con uno de los tantos gerentes que he conocido, que me decía cariñosamente: "Martita, si no hay tensiones, no hay avance". Yo entonces no estaba nada, de acuerdo. Ahora probablemente con las tensiones a las que se refería como conflictos y disputas internas, tampoco. Sin embargo, con otro tipo de tensiones, debemos aprender a vivir e incluso a agradecer, pues representan el síntoma de una necesidad, y son las necesidades las que a las personas nos hacen actuar.

Insisto siempre, que las empresas no existen sin las personas que las formamos y alimentamos con nuestro trabajo diario. Es la suma de nuestras misiones y tareas incluyendo a clientes, proveedores y sociedad, las que hacen que nuestro sistema y planeta funcionen mejor o peor.

Quizás este gerente era un visionario respecto a las tensiones..., aunque no tanto en cómo tratarlas y aprovecharlas. El cómo tratar las cosas que llegan es vital, véase si no con este virus, que nos ha cambiado la vida. A todos en el mundo y prácticamente al mismo tiempo; sin embargo, no el 100% de las reacciones han sido iguales. Misma situación, distintas actitudes y acciones.

Por primera vez a nivel mundial todos nosotros quizás vivimos lo mismo, y no me refiero al virus, sino a la de vivir mas de dos meses con la libertad de movimiento totalmente restringida y con ella la de nuestro habitual día a día. La vida nos cambió de golpe y todavía sigue adaptándose y nadie tiene claro en que se va a quedar. Enseguida hemos podido ver y seguir desde las noticias y redes sociales la evolución del comportamiento humano según los países, según las regiones, según los barrios y según los entornos profesionales.

Aquí como en todo, las cosas pasan, a veces parecen buenas, a veces parecen malas, cuando llegan, aunque la realidad es, que no son ni buenas ni malas, depende de tantas variables que no podría hablar de todas en esta tribuna. Además ya se esta escribiendo sobre ello y sobre ejemplos concretos. Muchas reflexiones importantes, interesantes al igual que actuaciones extraordinariamente positivas y negativas también.



Por mi parte, creo que ha llegado el momento que ya la vida no debería seguir frenada por los dirigentes basándose en el virus, ya debería cambiar y adaptarse a él y a otros que puedan venir, pues parece que ha llegado para quedarse un buen tiempo y volver a menudo. Además, si la política y las leyes han puesto normas para convivir con la polución, la violencia de género, el cáncer, la locura, el hambre, las dependencias de cualquier tipo, ...que pongan normas para convivir con esto, que no es tan malo ni virulento como otras consecuencias de muchas de las cosas a las que nos hemos habituado y nos parecen normales.

Nos mantienen confinados en los hogares durante dos meses por que nuestro sistema sanitario y la innovación de la salud y del sistema inmunitario no está lo suficientemente bien dotado y con ello no me refiero a una vacuna contra un virus que no ha llegado, sino a otras actitudes proactivas hacia una vida más saludable por un mejor entorno y hábitos que refuercen el sistema inmune.

Hay un campo enorme desde la educación y la empresa y si se potenciase y apoyase de forma continuada y con un presupuesto suficiente con la llegada de tempestades como ésta se estaría preparado para resistir sin necesidad de cantar desde el interior.



Necesitamos de habilidades técnicas y de gestión cada vez más estratégicas que se nutren de inteligencia emocional



Vivimos en un sistema, todo lo que ocurre en un entorno inevitablemente salpica a otro y la economía y la empresa son motores básicos de este nuestro sistema. Otro fundamental es el de la educación, ya que da la base para el posterior desarrollo individual y ya hemos recalcado que la suma de los individuos somos la sociedad y la de las distintas sociedades da como resultado el mundo.

Persuadir que es en realidad vender influencia. Y vender debe ser ayudar y si no sabemos qué estamos vendiendo tampoco sabemos en qué estamos ayudando. Dicho de otra manera, si no sabemos en qué podemos ayudar/influir nos será muy difícil vender a nuestros clientes, al equipo, a la familia, a la sociedad. ¿En qué y cómo influimos desde dónde estamos y con lo qué hacemos a nivel personal y profesional?

Necesitamos de habilidades técnicas y de gestión cada vez mas estratégicas que se nutren de la Inteligencia Emocional. La estrategia está llena de confusión e incertidumbre y en ese contexto es donde se deben tomar decisiones de hacia dónde dirigirse. La IE abarca un campo de estudio tan amplio o más que cualquier grado técnico y exige un aprendizaje vital. Muchos llamados profesionales creen que lo aprendido hace 20 años sigue siendo válido hoy. Muchas decisiones se toman con conocimientos y en el contexto de un pasado y no de un presente para hacer un mejor futuro.

Se nota y se notará cada vez más quien está formado en ambas o solo en una de ellas; quien está en un aprendizaje continuo vital, tanto en lo técnico como en lo humano y emocional. Se ha notado la diferencia en cada crisis mundial, y en ésta provocada, más que por el virus, por la falta de capacidad para preverlo, detectarlo, tomar decisiones rápidas y registrar su evolución y actuar en consecuencia también.

Un buen capitán es el que guía a su equipo a través de la adversidad, siendo un modelo para seguir, obteniendo rendimientos capaces de definir su carrera durante esos momentos de verdadera dificultad. Desarrollar una cultura poderosa y positiva no ocurre por casualidad, requiere un esfuerzo continuo y resiliencia.

En otras palabras, es relativamente fácil proyectar un aire de positividad y creencia de forma superficial, y cuando las cosas van bien, es fácil mantenerlo. Es solo en los días duros, en las épocas malas, en los periodos complicados, cuando verdaderamente se conoce la fortaleza de la cultura y el clima de un lugar. Como decía Goethe: "El talento se educa en la calma y el carácter en la tempestad".

Spyro realizará adquisiciones de firmas de 'software' en España

Su integración en la multinacional TSS le aporta beneficios y músculo financiero, para liderar operaciones de compra de compañías de su sector en el mercado nacional.

Maite Martínez. Fotos: eE



Sede de Spyro en el Parque Científico y Tecnológico de Miramón (Gipuzkoa).

El sector de *software* de gestión de Euskadi está atrayendo el interés de grandes multinacionales que se traducen en compras, fusiones e integraciones. Estas operaciones suponen un gran salto para las empresas locales, que emprenden una nueva etapa con unos objetivos de crecimiento globales. Spyro, que celebra su 35 aniversario, es una de las protagonistas.

La firma guipuzcoana, especializada en software de gestión, vive un punto de inflexión en su actividad tras la integración en TSS (Total Specific Solutions), propietaria al 100% de Spyro. TSS es filial europea de Constellation Software, que cotiza en la Bolsa de Canadá. TSS posee más de 60 compañías en Europa, en Holanda, Suecia, Finlandia, Reino Unido, Alemania, Francia, Bélgica, España, Italia y Rumanía.

Aunque Spyro no tenía abierto proceso de venta, TSS contactó con la compañía en julio de 2019. "Hubo afinidad, sobre todo en cuanto a la cultura de

las buenas prácticas" explica Ricardo González, director general y fundador de Spyro. "No ha sido la primera oferta, ya que muchas multinacionales se habían acercado a nuestra puerta de Spyro, pero ninguna propuesta había sido tan completa".

Continuidad del proyecto

TSS ha integrado en su grupo a Spyro. La política del grupo no es fusionar empresas y tampoco vender ninguna de sus adquisiciones, lo que garantiza que no se produzcan simplificaciones de estructura. "Compra por las características específicas de las empresas, lo que garantiza el desarrollo y continuidad del proyecto. No vienen a hacer economía de escala y Spyro continuará siendo Spyro en todos los sentidos: mismo ERP y mismo equipo humano", asegura González.

Con esta integración mejorará el posicionamiento de Spyro. "La integración ayudará al desarrollo y crecimiento de los productos y también saldremos más



Ricardo González, director general de Spyro.



La compañía vasca celebra 35 años de actividad.

de País Vasco y Navarra. El desarrollo y fortaleza del producto y nuestros servicios con los conocimientos de empresas líderes a nivel mundial nos abre además puertas para competir a nivel internacional", comenta el director general de Spyro.

Asimismo, TSS promueve un modelo de crecimiento orgánico pero también vía adquisiciones. En este sentido, aporta músculo financiero a Spyro para poder realizar adquisiciones de empresas con inversión de TSS, para el crecimiento inorgánico del grupo en España. El objetivo son compañías de *software* vertical del mismo sector de Spyro y de productos que complementen a los de Spyro.

Según Ricardo González, "las compras se realizarán cuando surja la oportunidad y esas compañías podrían entrar o no en la órbita de TSS, según la firma y su objetivo". De esta manera, la integración de Spyro supone la consolidación de la estrategia de TSS de desarrollar una plataforma de compañías de *software* vertical en España.

Apuesta por la nube

En cuanto a nuevas tecnologías, Spyro ha ido desarrollando nuevos productos con tecnologías móviles y pantallas *responsive* (adaptadas a formatos), así como incorporando tecnología de inteligencia artificial. Todo ello en una apuesta por la nube o el cloud, tras la gran aceptación que está recibiendo su producto *Spyro On Cloud*. "Hemos lanzado la última versión de *Spyro Touch* para tabletas y *smartpho-*

nes en sus líneas CRM (gestión de las relaciones con los clientes) y SAT (servicio de atención técnica), así como la nueva solución de radiofrecuencia para almacenes", detalla González. Mientras, "nuestra unidad de I+D investiga sobre otras tecnologías como soluciones Touch móviles, Wifi, Voz IP, lenguajes, plataformas y protocolos, sistemas de localización e identificación, reconocimiento por voz, tecnologías de proceso SGA, arquitectura MDA y tecnologías para la seguridad, entre otros ámbitos".

Spyro obtuvo una facturación de cuatro millones de euros en 2019 y sus objetivos para este ejercicio es mantener el negocio, frente a las caídas del 15% que se prevén en su sector. En 2021 espera volver a crecer a dos dígitos. La plantilla actual de Spyro es de 65 personas y cuenta con delegación en Zamudio (Bizkaia), sede central en Miramon (Gipuzkoa) y una red de distribuidores en la zona centro, Cataluña, Galicia y Canarias. En cuanto a los sectores, principalmente se dirige a industria y a toda su cadena de valor. Las ventas internacionales de la compañía se han realizado a través de filiales de los clientes locales, lo que ha permitido que Spyro esté implantado en China, Estados Unidos, Brasil, Perú, Canadá, India, Francia, México, Portugal e Inglaterra.

Las compras se realizarán cuando surja la oportunidad y complementarán a Spyro



El consejero de Hacienda y Economía, Pedro Azpiazu.

La economía decrecerá un 8,7% y se perderán 68.000 empleos

El Gobierno vasco realiza unas previsiones más pesimistas que las adelantadas en abril, pero augura recuperaciones y crecimientos mayores en el ejercicio 2021.

elEconomista. Foto: Irekia

El ejercicio 2020 iba a ser el séptimo año de crecimiento económico en Euskadi, alrededor de un 2% y una tasa de paro próxima al 9%. Pero, como ha sucedido de manera global, la crisis provocada por el coronavirus ha llevado a la economía vasca a niveles nunca vividos, por lo menos con tanta rapidez e intensidad.

El Gobierno vasco ha revisado a la baja sus previsiones económicas para este año y estima una caída del PIB del 8,7% en 2020, frente a la previsión inicial de descenso del 3,6%, realizada en un escenario de estado de alarma y parada de actividad de un mes y medio. Además, el Ejecutivo prevé que se perderán 68.000 empleos, una caída del 7%, y la tasa de paro se situará en el 13,7%, frente a una pérdida de 17.000 empleos prevista con anterioridad, según

datos facilitados por el consejero de Hacienda y Economía, Pedro Azpiazu.

Servicios, la mayor caída

Desde el punto de vista sectorial, todas las actividades principales registrarán reducciones muy significativas, a excepción del sector primario, que lo hará en un porcentaje moderado del -3,8%). Por su parte los servicios serán los más perjudicados por la pandemia y el sector perderá un 9% de su valor añadido este año, y recuperará casi un 7% en 2021.

La industria reducirá su valor añadido un 7,8% en 2020, con una recuperación del 6,4% en 2021. Mientras la construcción perderá un 5,4% de su actividad y recuperará gran parte en el año próximo.

Así, las previsiones para 2021 apuntan a un crecimiento del PIB del 6,7%, un incremento mayor que el previsto en abril, que era del 2,6%. En empleos, en 2021 se recuperarán alrededor de 48.000, con un crecimiento del 5,4% y la tasa de paro se situará en el 12,2%. Esta previsión también mejora la estimada en abril, cuando el Gobierno vasco apuntaba a la creación de 15.000 empleos en 2021.

El motor económico de los últimos años, la demanda interna, será el que sufra el mayor impacto del coronavirus, por la paralización de las actividades no esenciales y las limitaciones al movimiento. Así, se estima que caiga un 7,8% en 2020. A pesar de que en los trimestres siguientes se irá recuperando la actividad, no se espera que las tasas de variación sean positivas hasta bien entrado 2021.

Colaboración Covid-19

**En EROSKI
comprando
hortaliza de
aquí ayudas a
30 agricultores
vascos**

#AhoraMásQueNunca



Es bueno que
sea de aquí



EROSKI

contigo

**Manu Gardeazabal**

Socio Auditoría y Consultoría Económica en PKF Attest

El 'forensic' en la desescalada

No hay duda que el *Forensic* ha cobrado especial actualidad en el último año a raíz de los trabajos realizados por expertos independientes en casos mediáticos vinculados a importantes corporaciones del Ibex. Pero el *Forensic* no es una actividad nueva, las firmas de servicios profesionales llevan tiempo prestando estos servicios, vinculados, principalmente, a encargos que tienen por finalidad la emisión de un dictamen pericial. Estos dictámenes son trabajos que realizan expertos independientes tanto en procedimientos civiles, penales, laborales, etc., en el marco de un conflicto, en la que sus informes o dictámenes sirven como pruebas proporcionadas por las partes o como pruebas solicitadas por el tribunal.

No obstante, el concepto más amplio denominado *Forensic* incluye otro tipo de informes que, inicialmente, no tienen por objeto ser aportados a un procedimiento judicial y surgen por iniciativa interna de la empresa o de alguien vinculado a ella, como consejeros, accionistas, a raíz de una sospecha o el indicio de una irregularidad que requiere la reconstrucción de los hechos para, a partir de los mismos, depurar responsabilidades y tomar decisiones o, llegado el caso, iniciar el procedimiento judicial.

En la actividad de *Forensic*, cada vez resulta más importante contar con profesionales de distintas disciplinas y conocimientos, así como tener acceso a herramientas tecnológicas de última generación (inteligencia artificial y *data analytics*) que permitan obtener y analizar los datos que acrediten el posible delito.

¿Y cuál va a ser el papel del *Forensic* en el corto y medio plazo? Es evidente que para su análisis, no debemos obviar el periodo histórico por el que estamos atravesando como consecuencia de la pandemia. A lo largo de estos meses de confinamiento nos hemos familiarizado con nuevos términos como *asintomático*, *cuarentena*, *aplanamiento de la curva*, etc. y desde el punto de vista económico, nos hemos encontrado con los *Ertes de Fuerza Mayor*, los cuales han sido aplicados por gran número de empresas que se han visto obligadas a suspender sus actividades. Para este particular tipo de ERTE, se establecía un procedimiento especial mucho más sencillo, en el que la causa prácticamente se presumía.



A lo largo de los dos primeros meses del estado de alarma, las cuestiones sanitarias y sociales han aplazado y atenuado el cuestionamiento general de las medidas tomadas por los diferentes actores de la economía, por lo que se han asumido, en gran medida, las causas y el bien común de las mismas y, todo ello acentuado adicionalmente por el parón judicial.

Como en toda crisis, se incrementará la litigiosidad y se producirá una mayor demanda de los servicios de *Forensic*. Las partes intervinientes en el mercado van a empezar a visualizar con datos reales y de manera algo más certera, el alcance de la crisis. Esta circunstancia supondrá, sin ninguna duda, continuar con la toma de medidas vinculadas a expedientes de regulación de empleo. Pasaremos de Ertes de Fuerza Mayor a los tradicionales Ertes, es decir, aquellos motivados por causas objetivas, convirtiéndose éstos en una buena opción para la mayoría de las empresas en las que la situación negativa se supone temporal. No obstante, para aquellas empresas en las que por desgracia la causa objetiva no sea considerada coyuntural, serán tenidas en cuenta otras medidas más drásticas vinculadas, entre otros, a despidos colectivos.

En consecuencia, en la situación excepcional en la que nos encontramos, comprobaremos cómo el sistema judicial, actualmente al límite de su capacidad o ya saturado, se verá abrumado por el incremento de conflictos que llamen a su puerta. A modo ilustrativo, en el ámbito de lo mercantil ya se habla de incrementos esperados del 600% en cuanto a nuevos concursos de acreedores y en el de lo social la senda será similar, con el 40% de la población activa afectada por un ERTE, cese de la actividad o desempleo. En este contexto, las causas objetivas que justificaban las medidas y que en muchos casos se presumían durante el confinamiento ya no lo serán tanto, y las medidas tomadas por los empresarios vinculadas a la existencia de éstas, serán cuestionadas e impugnadas ante los juzgados.

Por tanto, se prevé que gran parte del aumento de la litigiosidad se producirá en el ámbito laboral, incrementándose los casos en los que las partes tengan la necesidad de contar con dictámenes periciales que sirvan de pruebas proporcionadas ante los tribunales, y que en su caso acrediten las causas objetivas o, en sentido contrario, contraargumenten de forma adecuada, si realmente se daban o no, esas causas.

Adicionalmente, en fases previas en las que se negocian los expedientes de regulación de empleo u otras medidas, y con objeto de encarrilar dichas negociaciones y evitar o reducir en la medida de lo posible la litigiosidad, muchas empresas, dada su eficacia, contarán con el servicio prestado por un experto independiente que elabore el denominado Informe Técnico, el cual, como tal actuación de *Forensic*, deberá contextualizar, ilustrar y acreditar con claridad las causas objetivas, soportándolas con la información y documentación suficiente.

Finalmente, como consecuencia de los efectos económicos de la crisis, también es posible que se produzca un incremento de la litigiosidad en los ámbitos de lo contencioso administrativo, mercantil y civil, ya sea por el posible incumplimiento o divergencias en la aplicación de cláusulas económicas en concesiones administrativas, por reclamaciones por restitución del equilibrio económico-financiero relativos a contratos formalizados por las empresas con las administraciones públicas o por la necesidad de cuantificar el daño causado por un hecho acaecido, calculado como la adición del daño emergente y el posible lucro cesante.

Atravesamos una situación única en nuestra historia reciente y el impacto en todos los aspectos de la economía es enorme, incrementándose la litigiosidad de manera notable. En este escenario, la actividad de *Forensic* realizada por firmas de servicios profesionales cobrará gran relevancia a la hora de servir como prueba para resolver conflictos de toda índole ante, entre otros, los tribunales.



■

La actividad de ‘forensic’ cobrará gran relevancia y servirá como prueba para resolver conflictos ante, entre otros, los tribunales

■



Sede de Kutxabank, ubicada en la Gran Vía de Bilbao. Domi Alonso

Kutxabank aumenta sus compras un 20% para relanzar la economía

El impacto económico del grupo y las fundaciones bancarias BBK, Kutxa y Vital en Euskadi creció un 12,1% durante 2019, hasta los 925 millones de euros. La entidad realizó un gasto de 370 millones en pagos a proveedores, a un total de 9.819 empresas españolas.

Maite Martínez.

Kutxabank, como entidad tractora de la economía vasca, se ha fijado como prioridad en el contexto actual de crisis contribuir a impulsar y relanzar la actividad de la comunidad autónoma. Así, ha elevado un 20% sus compras a proveedores durante el primer cuatrimestre de 2020, un total de 52 millones a 674 suministradores en Euskadi, para inyectar liquidez y permitir que los negocios puedan seguir funcionando. Además, Kutxabank está encauzando líneas de crédito a pymes, empresas e instituciones, así como gestionando las ayu-

das públicas destinadas a mantener la productividad del tejido económico.

Según un estudio realizado por Ceprede, que mide el impacto económico, en 2019 Kutxabank y las fundaciones bancarias BBK, Kutxa y Vital se mantuvieron como la primera contratante de empresas vascas, la mayoría correspondiente al sector de los servicios en las áreas de informática y tecnologías de la información. En total se realizaron pedidos a 5.700 firmas, por valor de 215 millones.

Impacto económico de Kutxabank en Euskadi

	ACTIVIDAD CORPORATIVA			ACTIVIDAD FINANCIACIÓN		
	PIB (MILL. €)	EMPLEO	IMPUESTOS (MILL. €)	PIB (MILL. €)	EMPLEO	IMPUESTOS (MILL. €)
Directo	668	3.538	201	-	-	-
Indirecto e inducido	257	3.634	91	7.666	111.105	2.911
Total	925	7.172	292	7.666	111.105	2.911
	% S/PIB	% S/EMPLEO	% S/PIB	% S/PIB	% S/EMPLEO	% S/PIB
	1,28	0,78	0,41	10,62	12,04	4,03

Fuente: Kutxabank.

elEconomista

Fundación BBK vuelve a invertir en compañías cotizadas y rentables

BBK, el primer accionista de Kutxabank con el 57%, ha decidido volver a invertir en empresas vascas y ha empezado por Iberdrola. La fundación bancaria ha comprado 400.000 acciones de la compañía eléctrica, tras invertir 3,3 millones de euros. BBK tiene como primer activo su inversión en Kutxabank

y con los dividendos obtenidos de la entidad, financia su actividad de Obra Social en Bizkaia. Para obtener nuevos recursos y diversificar las fuentes de los mismos, BBK apuesta por la entrada en compañías vascas, cotizadas y rentables, y que estén en índices globales de renta variable.

Así, Kutxabank y las fundaciones canalizaron en Euskadi más de 670 millones al pago de proveedores, trabajadores y administraciones públicas, 54 millones correspondieron a los salarios percibidos.

Al mismo tiempo, el grupo es uno de los principales contribuyentes fiscales de la comunidad autónoma y mantiene el ritmo en el pago de impuestos, tasas y cotizaciones, a los que destina 40,2 euros de cada 100 de su cifra de negocio, de los que 20,9 euros son impuestos soportados, 12,8 euros son impuestos recaudados y 6,5 euros, otro tipo de cargas. En 2019, su contribución directa supuso el 1,3% de la recaudación tributaria de Euskadi y, de forma inducida, a través de la recaudación asociada a la cadena de proveedores y clientes, contribuyó a más del 20% del total de la recaudación de la autonomía.

Impacto en crecimiento

El informe de Cemprede sitúa en 925 millones la contribución efectuada por la actividad corporativa de las entidades al PIB vasco, equivalente al 1,28% del total de Euskadi. El impacto ejercido por el grupo y las fundaciones sobre la economía vasca creció un 12,1% en el pasado ejercicio. También determina el estudio los efectos indirectos e inducidos, derivados de su labor de intermediación financiera, y vinculados a la actividad crediticia de Kutxabank. En este caso, la contribución a la generación del PIB se situaría en 7.700 millones, el 10,6% del PIB vasco.

Sumadas la actividad corporativa y la actividad de financiación, el grupo Kutxabank contribuye a generar cerca del 12% del PIB, el 12,8% del empleo y más del 20% de la recaudación total de impuestos de Euskadi. Estas entidades contribuyeron en el conjunto de España a la recaudación fiscal de 624 millones, en forma de contribuciones impuestos y tasas.

Además, generaron unos recursos totales de 1.583 millones, lo que equivale al 0,1% del PIB y la entidad contribuyó al mantenimiento de 14.197 empleos. Un total de 9.819 empresas prestan servicio en Espa-



Consejero delegado y presidente de Kutxabank, respectivamente.eE

ña a Kutxabank, que realizó un gasto de 370 millones en pagos a proveedores. El grupo mantiene una plantilla de cerca de 6.400 trabajadores. Agregados los datos correspondientes a su actividad crediticia, el análisis cifra en 21.460 millones de euros, equivalente al 1,8% del PIB español, y en más de 328.000 puestos de trabajo el alcance del impacto de la actividad de Kutxabank en la economía nacional.

Apoyo de Cofides

Grupo Artech se afianza en México para crecer en Norteamérica



El Grupo Artech, especializado en el diseño y fabricación de equipos eléctricos, afianza su posición en México con el respaldo financiero de Cofides, que le proporcionará tres millones de euros. La inyección irá destinada a la sociedad, Artech North America S.A. de C.V., mediante un préstamo de coinversión con cargo a sus propios recursos.

De esta manera, Cofides contribuirá a financiar la nueva planta productiva del Grupo Artech en México para la producción de transformadores de media de media y baja tensión, equipos para la calidad de energía y restauradores, que está operativa desde el año 2019.

Este es un proyecto estratégico para la empresa, ya que desde México podrá reforzar su actividad en Norteamérica. Este mercado está experimentando un crecimiento en el sector eléctrico debido al desarrollo de las energías renovables y a la transformación del sector.

El Grupo está presente desde hace más de 25 años en el país, donde cuenta con tres fábricas y más de 720 empleados. Cofides ya ha apoyado al Grupo Artech en su crecimiento internacional en China, México y Argentina. Este es el primer proyecto en el que aplica un componente de sostenibilidad en sus préstamos de coinversión.

Contrato de Iberdrola

Ingeteam suministrará inversores a un proyecto en Extremadura



Ingeteam se ha adjudicado un contrato de Iberdrola por valor de 18,6 millones de euros. La empresa vasca suministrará los inversores de la planta Francisco Pizarro, que Iberdrola desarrollará en Extremadura y que -tras la puesta en marcha de Núñez de Balboa- se convertirá en el proyecto fotovoltaico más grande de Europa, con 590 MW de potencia y una inversión superior a 300 millones de euros.

Este nuevo contrato se suma a otros realizados por Iberdrola en los últimos meses a Ingeteam, que participará con su solución de inversores en la construcción de un total de 800 MW en España -seis pro-

yectos fotovoltaicos que Iberdrola construye en Andalucía y Aragón y desarrollará en Extremadura y México. De esta forma, proporcionará los componentes necesarios para convertir en corriente alterna la corriente continua procedente de los paneles fotovoltaicos y elevarla, después, de baja tensión a media tensión para su consumo.

En el País Vasco, Iberdrola opera desde hace años parques eólicos, participa en el proyecto fotovoltaico Ekian y ha creado con el Ente Vasco de la Energía (EVE) una sociedad conjunta para impulsar inversiones en energías renovables en Euskadi.

36.000 unidades menos

Mercedes reduce por segunda vez producción y cerrará agosto



La crisis provocada por el coronavirus está dañando fuertemente a varios sectores de actividad, entre ellos a la automoción, debido a la reducción de la movilidad y de las ventas de los vehículos. Así, Mercedes Benz Vitoria ha anunciado una nueva rebaja en sus previsiones de producción para el presente ejercicio, además del cierre total de sus instalaciones durante el mes de agosto, momento en el que los casi 5.000 trabajadores de la planta disfrutarán de su periodo vacacional.

Esta es la segunda vez que la dirección de Mercedes Vitoria rebaja sus planes. A principios del pasa-

do mes de marzo la dirección de la planta alavesa anunció que estudiaba ampliar la producción de 2020 hasta las 159.000 unidades. Sin embargo, la fábrica tuvo que parar su actividad el 16 de marzo como consecuencia de la pandemia y tras un Erte reanudó su actividad de manera paulatina el 27 de abril. En ese momento, la empresa rebajó en unas 30.000 unidades las previsiones de producción de las furgonetas Vito y Clase V, unidades productivas que fijo en 129.700. Este descenso de 6.200 unidades en el programa operativo de este año, supone lanzar al mercado un 4,8% menos de vehículos de los previstos hace un mes.

VOLVER INNOVANDO ES VOLVER MÁS FUERTES

INNOBASQUE TE AYUDA A
INNOVAR. COLABORAMOS
PARA POTENCIAR TUS
IDEAS Y PROYECTOS EN
ESTA NUEVA ETAPA
DONDE LA INNOVACIÓN
SERÁ FUNDAMENTAL.
SOMOS UN PAÍS
SOBRESALIENTE QUE
QUIERE SER EXCELENTE.
LA CLAVE ESTÁ EN LA
INNOVACIÓN.



innobasque

Berrikuntzaren Euskal Agentzia
Agencia Vasca de la Innovación

**Sabin Azua**

Socio director de B+I Strategy

Aprendiendo a vivir en la incertidumbre. Una agenda política mejorada

Retomar el contacto con la redacción de artículos no resulta sencillo tras la parte más álgida de la experiencia vivida con la pandemia del coronavirus, y siendo consciente, además, de que nos tocará convivir con él durante un tiempo importante. No hay manera de paliar el drama humano de las personas fallecidas, ni el inmenso trauma surgido del confinamiento, ni el sufrimiento por ver a una parte importante de la población entregarse con pasión a su misión sin tener ni libro de ruta ni todas las capacidades para ello, la falta de roce ente las personas y, el dolor de ver el profundo sufrimiento de quienes se encuentran en exclusión o en riesgo de caer en ella.

Pese a que querríamos poder evitarlas, todas las crisis traen enseñanzas y ofrecen oportunidades para mejorar el mundo en que vivimos. Ha sido tal el golpe recibido en todos los ámbitos en esta pandemia que me sorprendería que no generase nuevos comportamientos o reforzase algunos caminos antiguos que nos lleven a una sociedad más justa e igualitaria.

La Covid-19 ha afectado por igual a todas las personas, con independencia de su estatus social (con repercusiones muy dispares para hacerle frente) pero nos acerca a la aparentemente sencilla realidad de que todos los seres humanos somos iguales en cuanto a nuestra vulnerabilidad física. Me causó profunda impresión el *tuit* de la hija del presidente del Banco Santander en Portugal, fallecido por el coronavirus: *"somos una familia millonaria, pero mi papá murió solo y sofocado, buscando algo tan simple como el aire. El dinero se quedó en casa"*. Considero que nuestra experiencia en esta fase de la pandemia sanitaria nos aporta una visión más humana de nuestra realidad que debemos aprovechar para generar una verdadera Comunidad de Personas que ponga la disminución de las desigualdades en todos los ámbitos de la vida, como el eje central de la convivencia. Quiero ser optimista en torno a este principio que nos llevará a desarrollar nuevos hábitos o comportamientos que potencien la calidad de vida global.

La permanente aparición de ejemplos de solidaridad y cooperación a lo largo de la pandemia deberían reforzarse en el mundo post Covid-19, involucrando a amplios sectores de la población, en nuestro núcleo familiar y educativo debe-



mos fomentar la prevalencia del ser frente al tener, poner en valor la cooperación y la solidaridad, la importancia de la familia y los entornos más próximos, la corresponsabilización en el cuidado de los más desfavorecidos, la importancia de estar permanentemente conectados con el mundo y con nuestro entorno, la valorización social de muchos empleos y actividades imprescindibles para la vida.

Considero que una de las enseñanzas de la pandemia es la necesidad de articular mejores mecanismos de participación y corresponsabilización de las personas y las instituciones públicas para generar una comunidad más cohesionada y justa. Necesitamos transformar nuestra forma de afrontar los enormes retos económicos, políticos, sociales y culturales que tenemos por delante, lo que implica una sólida interacción entre todos los estamentos, desde posiciones de creación de valor social y no instaladas en la confrontación.

Es evidente que una sociedad cohesionada, solidaria y equitativa necesita desarrollar mecanismos de generación de riqueza que permitan, además de su papel en la producción de bienes y servicios necesarios para todos los ámbitos de la vida; lo que implica que es absolutamente imprescindible la apuesta por una industria manufacturera de primer orden mundial que genere modelos de negocio competitivos internacionalmente, que aporte bienes y servicios con valor añadido, sólida tecnológicamente y con empleo de calidad.



■

No podemos dejar que la crisis ahonde nuestra desigualdad y perdamos los niveles de cohesión adquiridos en décadas

■

Hoy tenemos una pandemia económica y social a la que hay que hacer frente, de forma solidaria, todos los estamentos políticos, económicos y sociales. Nos encontramos con una degradación de las condiciones de vida y empleabilidad de un número muy relevante de personas en nuestro país. No podemos dejar que la crisis ahonde nuestra desigualdad y perdamos los niveles de cohesión adquiridos con tanto esfuerzo a lo largo de tantas décadas. Espero que entendamos que tenemos que aportar lo mejor que tenemos y acrecentar la solidaridad con quienes menos oportunidades y peores condiciones de vida tienen.

Dado que estamos a la puerta de las elecciones autonómicas de julio, me gustaría hacer algunas consideraciones sobre elementos que entiendo son importantes de cara al futuro en los mecanismos de gestión pública. Contamos con algunos de ellos presentes en nuestra sociedad, pero necesitamos adaptarlos para llegar a ser una sociedad avanzada con los menores niveles de desigualdad de Europa, un objetivo del que no estamos tan lejos. No hay recetas establecidas, menos en este mundo de incertidumbre, pero sí hay pautas de comportamiento que pueden ser avenidas para su desarrollo.

Hoy más que nunca, se hace necesario poner el énfasis de todas las políticas públicas en la persona y en la Comunidad como eje central de actuación, instrumentar mecanismos para promover el avance en el bienestar tanto de las generaciones actuales como de las futuras (compromiso intergeneracional), establecer una gobernanza colaborativa en procesos de cooperación con la sociedad y otras instituciones.

Debemos recuperar el valor de lo público como herramienta de desarrollo económico y social, repensar el modelo educativo que será la esencia de una comunidad cohesionada y competitiva, relajar temporalmente la dinámica de estabilidad presupuestaria y buscar fórmulas imaginativas de financiación, promover mecanismos de participación en la construcción de la Comunidad, continuar avanzando en acercar los servicios asistenciales a las personas a su hábitat natural, acelerar la digitalización, apostar por la industria manufacturera, etc.

Animo a todos los estamentos públicos y privados a que realicen una *gestión dual* del momento que vivimos, es decir, a que atiendan la emergencia actual con prioridad en las personas y en la recuperación, sin olvidarse de preparar el futuro.

Ironchip logra capital para mejorar su producto e iniciar la venta internacional

La 'startup' cierra una ronda de financiación de 500.000 euros que le permitirá desarrollar soluciones de ciberseguridad, gracias a su tecnología basada en inteligencia artificial.

elEconomista. Foto: eE

Ironchip, *startup* que crea productos de ciberseguridad basados en geolocalización, ha cerrado con éxito su primera ronda de financiación por valor de 500.000 euros, con el asesoramiento de Lawesome Legal Services.

Fundada en 2017 por un equipo de dos ingenieros de telecomunicaciones de Bilbao, cuenta con una plantilla de ocho trabajadores que crea soluciones de seguridad. Ironchip ha creado una tecnología propia de autenticación que permite gracias a la Inteligencia Artificial (IA) utilizar un lugar secreto y un dispositivo como clave insuplantable para sus servicios más críticos.

Con la entrada de este capital, se pretende mejorar el desarrollo de su producto y comenzar la comercialización internacional de la plataforma Ironchip Location Based Security (LBS), en los mercados de Latinoamérica, Europa y Estados Unidos.

El producto de Ironchip es de gran interés para todo tipo de compañías, ya que el 87% de los ataques se debe al robo de usuario y contraseña y se estima que el coste promedio de una violación de datos supera los 150 millones en 2020, y el pronóstico de coste anual global es de unos 2,1 billones.

Evitar ataques remotos

Ironchip Location Based Security (LBS) evita que un atacante remoto pueda acceder a su servicio si no posee un dispositivo móvil concreto en una geoposición determinada. Esto permite eliminar filtraciones de contraseñas y ataques remotos. De esta manera, cualquier ataque de robo de credenciales será inútil, ya que ninguna de ellas funcionará fuera de dicha geoposición.

"Los *passwords* se reutilizan y están filtrados en internet. Además los nuevos virus como Emotet, con miles de ataques registrados este año, se encargan de replicarse automáticamente por la red y robar estos usuarios, contraseñas y los códigos SMS. Esto permite a un atacante remoto hacerse con suficiente control como para poder parar toda una planta de producción", explican desde Ironchip. Otra ventaja de LBS es que el riesgo de que una brecha de



Julen Martínez y José Fernando Gómez, fundadores de Ironchip.

datos ponga en problemas a los clientes se elimina, evitándoles multas, protegiéndoles del 87% de los ataques, y garantizando la seguridad de su producción, aunque condiciones externas obliguen a trabajar de manera remota.

Creada por dos ingenieros de telecomunicaciones, Ironchip suma ya ocho trabajadores

José Fernando Gómez, fundador y director general de Ironchip, asegura que "esta ronda es el impulso financiero decisivo necesario para nuestra estrategia de expansión internacional. Nuestro objetivo es afianzar nuestra posición en aquellos sectores, donde garantizar la identidad de los operarios se ha convertido en una tarea obligatoria".

Inteligencia artificial

Microsoft beca un proyecto de la Escuela de Ingeniería de Bilbao

Microsoft ha concedido una beca de 15.000 dólares a un proyecto para mejorar el rendimiento de los aerogeneradores *offshore*, presentado por un alumno de la Escuela de Ingeniería de Bilbao. La ayuda ha sido otorgada a través de AI for Earth (Inteligencia Artificial para la Tierra), la iniciativa con que la firma de Bill Gates busca las mejores innovaciones para la conservación del medio ambiente.

En este caso, la tesis doctoral del alumno Lander Galera estudia cómo medir las pérdidas de potencia que pueden experimentar los aerogeneradores marinos flotantes, por las oscilaciones que experimentan las plataformas en que se encuentran (expuestas a las condiciones del mar) y que pueden afectar tanto al rendimiento de la turbina y, por tanto, al coste al que logran generar la electricidad. El proyecto, bautizado con el acrónimo Maria (Monitoring



floating platforms in offshore wind through artificial intelligence), está codirigido por el profesor de la Escuela Jesús Mari Blanco, junto a Gregorio Iglesias, profesor del University College Cork de Irlanda. El doctor Blanco presentó la candidatura del proyecto ante Microsoft, tras pasar por un workshop organizado por la multinacional. La beca permitirá a Lander Galera acceder al servicio de computación en la nube de la propia Microsoft (Azure), lo que acelerará el desarrollo del proyecto.

Segunda edición

BBK Venture Philanthropy ofrece hasta 100.000 euros a propuestas innovadoras con impacto social

BBK Venture Philanthropy se enmarca en la apuesta de la Fundación BBK para impulsar a Bizkaia como territorio emprendedor. A través de este programa, entre otras iniciativas, BBK quiere impulsar un ecosistema de emprendimiento social e inversión de impacto en el territorio, basado en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). La convocatoria de este año para presentar solicitudes estará abierta entre el 8 de junio y hasta el 12 de julio.

BBK ha creado un programa de acompañamiento y financiación que seleccionará en septiembre a diez *startups* con proyectos de impacto social y medioambiental en Bizkaia, que tengan un modelo de negocio rentable o autosostenible, y que se basen en una idea innovadora.

En una primera fase del programa, los diez proyectos preseleccionados trabajarán el impacto y el

modelo de negocio de sus iniciativas y tendrán acceso al Innovation Bootcamp en Bilbao donde, con la ayuda de mentores y expertos, concretarán y mejorarán sus propuestas de valor, recibirán formación y podrán conectar con otros proyectos de emprendimiento social en fases iniciales.

Posteriormente, el comité de selección del programa, formado por representantes de BBK y Ship2B, seleccionarán hasta un máximo de cuatro proyectos finalistas. Estos recibirán el acompañamiento durante cuatro meses con el objetivo de acelerar su crecimiento a través de alianzas con grandes empresas y optar al fondo de Venture Philanthropy de 100.000 euros, impulsado por BBK.

En la anterior convocatoria del BBK Venture Philanthropy pasaron a la fase final las empresas Gaptain, Kuvu, Life Kontainer y WAT, todas ellas de impacto social y medioambiental.



Luis Ramón Arrieta Durana
Exdirectivo

Financiación de la Universidad y tasas académicas

El pasado mes de mayo, Manuel Castells, ministro de universidades, propuso a los consejeros autonómicos la rebaja de tasas universitarias, como solución para evitar que pudiera haber estudiantes que abandonen los estudios como consecuencia de la pandemia del Covid-19. Este anuncio, se hace en la compleja situación actual, con un enorme déficit en las finanzas públicas, que nos va a llevar a unas cifras de deuda que, de acuerdo a numerosos informes, pueden superar el 120% del PIB; y quizás sean insostenibles a medio plazo. Esa más que previsible evolución, pondrá de nuevo, en difícil situación, la financiación de la universidad pública, como ya ocurrió a raíz de la crisis de 2008.

En este contexto, creo que debemos hacer la reflexión y el análisis de, si ésta medida, es la más adecuada frente al riesgo indicado, y si además está en la línea correcta de una solución más estructural de los problemas de financiación de la universidad española.

Han sido numerosos y amplios los estudios que se han realizado sobre el tema en los últimos años. Destacan por su amplitud y alcance, los análisis y posibles soluciones presentados en el libro *Propuestas para la reforma de la universidad española*, publicado ya en 2010, por la Fundación Alternativas, con el patrocinio del grupo parlamentario del PSOE en el Congreso y coordinado y editado por el profesor Daniel Peña de la Universidad Carlos III de Madrid.

En sus conclusiones, y en el apartado de medidas para mejorar la financiación de las universidades, proponía el ligar ésta al número de estudiantes, pero también a la calidad y los resultados conseguidos. Y añadía que "el sistema de tasas bajas para los estudios de grado no es necesariamente equitativo y no incentiva la calidad ni el esfuerzo de los estudiantes". Hablaba también de ligar esas tasas al rendimiento y la situación económica del estudiante, e incluso de llevar el pago hasta el 70% del coste real de la enseñanza, a partir de un límite de convocatorias para aquellos que, contando con recursos económicos, quisiesen continuar los estudios. Todo ello complementado con un mejor sistema de becas que, junto con el resto de medidas, hicieran accesible la universidad a todas las personas capacitadas.



Hay que recordar que, según un estudio del 2017 de Observatorio del Sistema Universitario (OSU), el gasto medio anual por estudiante universitario en España era de 14.191 euros, frente a 13.051 euros de la Unión Europea. En esa línea, y pese a ser de una formación política diferente, en 2012, el ministro José Ignacio Wert, impulsó medidas para que las tasas se pudieran situar entre el 15% y 25% de los costes totales, a la vez que se incrementaban las becas, lo que permitió que mejorara la financiación de las universidades, en especial las que se encontraban en peor situación.

Hay que destacar que un estudio de la Universidad de Granada del pasado año (Manual Salas Velasco, 2019), publicado en la revista *Higher Education*, demuestra que el alumnado de la universidad española incrementó su rendimiento tras la subida de tasas referida, y que además, los mejores datos correspondían a aquellas universidades con tasas más elevadas, y los peores a los de tasas más bajas. Esos resultados a nivel español son consistentes con los datos a nivel europeo, donde por ejemplo destaca el caso del Reino Unido, donde un 72% de sus estudiantes universitarios terminan sus estudios en los plazos previstos, frente al 49% en nuestro caso. Coincide que Reino Unido tiene las tasas académicas más altas de Europa, pero con un sistema de becas y de financiación al estudiante que permiten el acceso de todos a los estudios, y además lo convierten en uno de los más sostenibles del mundo.



■

Necesitamos un nuevo modelo de financiación sostenible para la universidad, en línea con los países innovadores

■

Otros autores, como el profesor Antonio Cabrales, de la UCL (University College London), abogan también por ese modelo en el que la contribución de los alumnos, sobre el coste total de las carreras universitarias, debe ser mayor que el actual, y toma como referencia de sistemas universitarios algunos que ya lo contemplan como el antes indicado, el canadiense o el australiano, todos ellos con excelentes resultados.

Lamentablemente, en nuestro caso, parece que estamos caminando en la dirección opuesta, y de forma sorprendente, totalmente contraria a lo recomendado. Por el poco tiempo transcurrido desde la iniciativa Wert, no se han alcanzado los límites mínimamente recomendables de tasas académicas -hoy no llegarían de media al 10% de los costes-, pero además el Gobierno actual acaba de derogar, hace unas pocas semanas, aquella disposición que lo permitía, complicando más si cabe una adecuada financiación de nuestras universidades, y apostando por reducir las tasas -acudiendo a la financiación vía más déficit y deuda- de la universidad española.

En opinión de bastantes expertos, subvencionar casi el total del coste real de acceso a la universidad pública, de alumnos de familias con rentas que pudieran pagar una matrícula más próxima al mismo, no es redistributivo ni progresista, sino únicamente electoralista, y yo añadiría, en la situación actual, populista. Hay que tener en cuenta, además, que muchos de esos estudiantes proceden de colegios privados y concertados, donde ya pagaban matrículas significativamente mucho más altas.

Necesitamos abordar un nuevo modelo de financiación sostenible para nuestra universidad, y creo que debería hacerse en la línea de los países más innovadores y avanzados en este campo. Los estudios existentes sugieren también otras acciones de mejora, como el aumento de la colaboración universidad-empresa y el impulso del mecenazgo, la adecuación del sistema de gobierno y sus estructuras organizativas, el establecimiento de objetivos y financiación pública ligada a resultados, y una mayor rendición de cuentas.

Esperemos que los responsables públicos en las diferentes administraciones con competencia en este asunto, cuenten con la opinión y recomendaciones de los expertos, y aprovechen la oportunidad para poner en marcha medidas que resuelvan la situación, ya endémica.

Estudio de Laboral Kutxa

Caída histórica del índice de confianza de las empresas vascas



El Estudio de Confianza Empresarial respecto al tercer trimestre del presente año, elaborado por el Departamento de Estudios de Laboral Kutxa, indica que el índice de confianza se ha situado en 22,6, el valor más bajo de la serie histórica, efecto evidente de la paralización provocada por la pandemia. Ello implica una fuerte caída en relación al trimestre anterior (51,6).

Las empresas tienen una visión pesimista con respecto a la evolución de la economía de cara a julio-agosto-septiembre. El valor del índice por debajo de 50 implica estar en zona de contracción (recesión), lo que es coherente con los valores obtenidos para

otros ámbitos geográficos de interés como España (dato medio marzo-abril : 18) o la propia Zona Euro (dato mayo: 30,5).

El 81,3% de las compañías consultadas estima que el entorno económico empeorará el próximo trimestre. Por lo que respecta a la facturación, el 71,6 cree que se reducirá y el 72,4% prevé que los pedidos disminuyan. Por lo que respecta a las inversiones, el 52,6% señala que se reducirán. En empleo, el 64,8% estima que se mantendrá, el 31,5% disminuirá la plantilla y el 3,6% la aumentará. En la rentabilidad de las operaciones, el 57,3% prevé su valor será inferior con respecto al trimestre actual.

Reciclaje de metales

El grupo alemán Aurubis compra Metallo, con planta en Bizkaia



La compañía alemana Aurubis AG ha adquirido la empresa de reciclaje Metallo, que dispone de una planta en Berango (Bizkaia), por 380 millones de euros. Así, desde el pasado 1 de junio, Metallo está totalmente consolidada en el Grupo Aurubis. El accionista mayoritario de Metallo Group Holding era anteriormente la compañía de inversiones TowerBrook Capital Partners.

Con Metallo, el Grupo Aurubis, proveedor y reciclador internacional de cobre y otros metales no féreos, adquiere otra compañía en Bélgica (Beerse, con cerca de 450 empleados), donde ya se ubica la plan-

ta de Olen, y, por primera vez, una compañía en España (la de Berango, con cerca de 90 empleados).

La Dirección General de Competencia de la Comisión Europea, después de un análisis exhaustivo, autorizó la adquisición sin condiciones el 4 de mayo de 2020. Se mantiene el nombre de Metallo, ya consolidado en el mercado del reciclaje. Aurubis creará una red de producción optimizada de sus plantas en Hamburgo, Pirdop, Lünen, Olen, Beerse y Berango, con el objetivo de lograr una capacidad de reciclaje de más de un millón de toneladas de material secundario, explican desde el grupo alemán.

Ocho promociones

Neinor entrega 34 viviendas en Euskadi de 320 previstas en 2020



La promotora Neinor Homes realiza la primera entrega en 2020 en el País Vasco con la promoción *Natura Homes I*, su proyecto más sostenible dentro del complejo residencial Ciudad Urduliz, en la comarca de Uribe Kosta y a 20 minutos de Bilbao. Natura Homes I cuanta con 34 viviendas de dos, tres y cuatro dormitorios de las cuales ya están vendidas más de 80%.

La promotora tiene previsto entregar ocho promociones con un total de 320 unidades en Euskadi durante 2020, las cuales se someterán todas a un proceso de desinfección de Covid-19.

Neinor Homes cerró el primer trimestre del año con un beneficio neto de 3,9 millones de euros, lo que supone una mejora del 74% frente a los 2,3 millones del mismo periodo del año precedente, así como el *ebitda* alcanzó los 7,9 millones (frente a 7,2 millones del primer trimestre de 2019). Con ello, Neinor Homes logra un flujo de caja operativo positivo y mantiene la buena evolución de las cifras y da continuidad a los buenos resultados con los que se cerró 2019. Sus ingresos se situaron en 50,5 millones de euros, de los cuales 43,6 millones corresponden al negocio promotor y otros cerca de 6 millones corresponden a las actividades de *legacy* y *servicing*.

**Maite Martínez**

Directora de elEconomista País Vasco

Mantener inversiones, clave para una rápida recuperación

Si las empresas e industrias vascas nos sorprendían hace poco más de dos meses, -aunque parezca que ha pasado una eternidad-, con su reinversión, adaptación y diversificación productiva para proveer de material al mundo sanitario, diseñando tecnologías para hacer frente a la pandemia y todo tipo de innovaciones, ahora lo vuelven a hacer para reactivar la economía y acelerar, en lo posible, la recuperación.

Las previsiones económicas para 2020 apuntan a un escenario nunca imaginado ni en la peor de las pesadillas, más aún después de seis ejercicios consecutivos de crecimiento: caída del 8,7% del PIB y pérdida de 68.000 puestos de trabajo a tiempo completo. También es cierto que se estima una recuperación del 6,7% del PIB para el ejercicio 2021 y creación de 48.000 empleos.

En este contexto, las compañías, el Gobierno y la sociedad en general saben que el camino para reconquistar la senda del auge económico va a ser muy duro y que muchos sucumbirán en el intento. Pero para que los damnificados sean los menos posibles, el ecosistema empresarial ha comenzado a desarrollar sus estrategias y planes para dirigirse, cuanto antes, hacia la recuperación.

Así, empresas tractoras de la economía como Iberdrola han cerrado acuerdos con cinco proveedores vascos para relanzar la actividad. Estos contratos sellados recientemente se suman a los más de 2.200 millones de euros adjudicados por la compañía eléctrica a firmas vascas en los últimos 18 meses.

Petronor, refinería vizcaína propiedad del Grupo Repsol, también anunció que mantendría las inversiones previstas y, además, ha sorprendido Repsol con dos grandes proyectos, valorados en 80 millones, a desarrollar en Euskadi para producir combustibles limpios.

A estas grandes iniciativas mencionadas se suman otras como las de Kutxa-bank, que ha elevado las compras a sus proveedores un 20%, la inversión de Eroski de 20 millones en una nueva plataforma logística, y muchas otras que con su granito de arena impulsarán al País Vasco a su nueva normalidad.

JOSÉ MIGUEL GARCÍA

Consejero delegado de Grupo Euskaltel



El artífice del salto de Euskaltel a la conquista del mercado nacional

Aunque su llegada a la dirección del Grupo Euskaltel se interpretó como una amenaza para el arraigo de la compañía, un año después, José Miguel García ha demostrado que su intención era bien distinta: transformar al operador de telecomunicaciones regional en nacional, bajo la marca Virgin Telco

Por Maite Martínez. Foto: eE

José Miguel García se hizo desear ante los medios de comunicación, pero una vez que se ha mostrado ha exhibido su talante sereno y conversador. Ha explicado que en su hoja de ruta no figura quitar sus raíces a Euskaltel, una de las principales preocupaciones del Ejecutivo vasco cuando el fondo británico Zegona se convirtió en el principal accionista; por contra, su principal objetivo es convertir al grupo de telecomunicaciones en un operador nacional, junto a Telefónica, Orange, Vodafone y MásMóvil. Y ya ha dado el paso.

El lanzamiento se ha hecho esperar por la pandemia del coronavirus, que trajo consigo la prohibición de realizar portabilidades. Pero con todo ya dispuesto, Euskaltel se ha lanzado a la conquista del mercado nacional el pasado 20 de mayo. Seis días después, el Gobierno central eliminó las restricciones a la portabilidad.

Grandes éxitos en el sector

Licenciado en Ingeniería en Electricidad y Electrónica y máster en Comunicaciones Digitales por la Universidad Monash de Melbourne, García tiene amplia experiencia en el sector y, entre otros puestos, fue consejero delegado de Jazztel entre 2006 y 2015, periodo en el que la operadora mejoró su posición, y durante 2016 y 2017 fue miembro del consejo y vicepresidente de Millicon Group y consultor estratégico de Orange Group.

José Miguel García llegó a Euskaltel a mediados de 2019 y durante nueve meses ha diseñado esta operación. El primer paso fue la integración de las empresas del grupo, Telecable, Euskaltel y R, en una sola unidad operativa; en segundo lugar, la renegociación de acuerdos con los mayoristas para tener acceso nacional, y en tercer lugar, una marca de calidad y cercanía, que ha conseguido con Virgin Telco.

Con todo lo anterior y un plan de negocio a cinco años, Euskaltel ha saltado al *ring* nacional para combatir con los grandes de las telecomunicaciones, con una oferta convergente y disruptiva, que permite que el cliente añada y quite servicios según sus necesidades. De esta manera, Euskaltel accederá al 85% del mercado nacional al que no llegaba para dar servicio a 18,4 millones de hogares.

El grupo vasco espera que el 40% de sus ingresos totales proceda del negocio correspondiente a Virgin Telco, unos 520 millones de euros, al finalizar el plan estratégico. Es decir, su objetivo es duplicar su cifra de negocio, hasta los 1.300 millones, frente a los 685 millones obtenidos en 2019. Confía, además, que para 2025 la mitad de sus clientes se localice en los nuevos territorios de España a los que se abre ahora. Durante el primer trimestre de este 2020, Euskaltel logró un beneficio neto de 19,1 millones de euros, lo que supuso un incremento del 60,5% respecto al mismo periodo del año anterior.