

Revista mensual | 16 de febrero de 2023 | N°86

País Vasco

elEconomista.es

LA PRODUCCIÓN RENOVABLE RECUPERA EL PULSO EN EUSKADI

Hay proyectos por 600 MW en tramitación,
tras casi dos décadas sin aumentar capacidad

JOSÉ LUIS LÓPEZ GIL, EXPRESIDENTE DE LA FVEM

**“A ALGUNOS SINDICATOS
LES VA BIEN CON LA
CONFRONTACIÓN”**



País Vasco

elEconomista.es



A fondo | P4

La producción renovable recupera el pulso casi dos décadas después

Más de 600 MW en proyectos de generación renovable están en tramitación en Euskadi. De ellos, 80 MW promovidos por Aixeindar cuentan con luz verde ambiental.



Industria | P18

Lufe triplicará su fábrica al crecer sus ventas un 80% y un 60% en dos ejercicios

La compañía estudia ya su traslado a una nave de 20.000 metros cuadrados para asumir su crecimiento.

Emprendimiento | P39

Impulso a 25 proyectos de impacto social en la tercera edición BBK Ekin

BBK apoyará iniciativas que generen crecimiento económico y fomenten el desarrollo de la innovación social. La recepción de candidaturas, hasta el 27 de febrero.

La Contra | P42

Viñedos de Álava constituye su Consejo, pendiente de autorización europea

La nueva denominación protegida avanza con el objetivo de obtener el vino cosecha de 2023 bajo su amparo, a la espera de que la Unión Europea dé el visto bueno.



Entrevista | P24

José Luis López Gil, expresidente de la Federación Vizcaína de Empresas del Metal

“A algunos sindicatos les va bien con la confrontación, pero esto tiene que cambiar”.



Tecnología | P36

BuntPlanet entra en Asia con un proyecto de calidad del agua en Emiratos Árabes

Con su *software* basado en IA y *BigData* y la innovación en producto suma contratos en nuevos mercados.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Vicepresidente: Clemente González Soler. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo Directora de elEconomista País Vasco: Maite Martínez

Diseño: Pedro Vicente y Cristina Fernández Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Tratamiento de imagen: Dani Arroyo



Buenos aires en el panorama energético vasco

La emergencia climática y la crisis energética actual -consecuencia de la guerra en Ucrania y la consiguiente falta de suministro de gas ruso a Europa- han acelerado la implantación de energías renovables que reduzcan la dependencia de los combustibles fósiles. Un trabajo que debía haberse realizado antes, pero que por diversos motivos se ha ido dejando para *después*.

En el caso concreto de Euskadi, la política energética siempre ha apostado por la eficiencia, en una comunidad con un gran peso de la industria más intensiva en consumo de energía, como la siderurgia o la fabricación de vidrio, entre otras.

También se ha abogado por el desarrollo de la energía renovable, sobre todo la eólica, pero en un momento dado las diferentes iniciativas han tenido que frenarse por el rechazo social, que entendía que este tipo de infraestructuras impactaban en el paisaje y la fauna local, y ocasionaban más perjuicios que beneficios.

De esta manera, solo llegaron a ponerse en marcha cuatro parques eólicos recién iniciado el siglo XXI, que suman en la actualidad una capacidad de 153 MW.

Ahora, casi dos décadas más tarde, apremiado el planeta por una transición más sostenible y por una coyuntura bélica que ha supeditado energéticamente a Europa frente a la Rusia de Putin, los proyectos renovables han vuelto a recuperar protagonismo y se ha imprimido velocidad en su tramitación administrativa.

Y así, en Euskadi se acaban de aprobar dos declaraciones de impacto ambiental para dos proyectos, ambos impulsados por Aixeindar, sociedad formada por una de las empresas tractoras de la economía vasca, Iberdrola, y por el Ente Vasco de la Energía. Pero lo mejor de todo, es que hay sobre la mesa más proyectos renovables (eólicos y fotovoltaicos) y entre todos superan los 600 MW, una potencia que modificará el mapa energético de la comunidad autónoma.

No ha sido un camino de rosas y todavía hay *espinas* en el trayecto. Pero la necesidad de reducir la dependencia energética del País Vasco (90%) es ya imperiosa y, además, para poder abordar nuevas apuestas como el hidrógeno verde se necesitan fuentes renovables. Está claro: en la ecuación hacia un futuro energético sostenible, la incógnita no es la producción renovable.



Aerogeneradores en el monte Oiz (Bizkaia).

■
En la ecuación hacia un futuro energético sostenible, la incógnita no es la producción renovable
■



Parque eólico de Elgea. Irekia

Más de 600 MW de renovables, en tramitación para instalarse en Euskadi

La Comunidad Autónoma Vasca vive un 'boom' en cuanto al interés empresarial por desarrollar proyectos de producción renovable, con más de 600 MW repartidos en 18 solicitudes. De momento, 80 MW han logrado ya la luz verde ambiental. Son dos parques eólicos de Aixear, sociedad participada por Iberdrola y EVE.

Maite Martínez.



Presentación del proyecto Ekinenea, el parque solar fotovoltaico más grande del País Vasco con 100 MW de potencia. eE

Euskadi ha despertado un gran interés en el último año para diferentes organizaciones públicas, privadas y público-privadas que quieren instalar generación renovable en la Comunidad Autónoma Vasca.

Cerca de una decena de entidades han presentado 18 proyectos que están, en estos momentos, sobre la mesa -pero en distintas fases del proceso-, para llegar a producir energía verde y sostenible en suelo vasco hasta un total de 603 MW.

Gran parte de la responsabilidad positiva de esta avalancha de solicitudes le corresponde al evento internacional *WindEurope*, que se ha celebrado ya en dos ocasiones en Euskadi, en 2019 y en 2022, y que ha anunciado que repetirá en 2024, en concreto del 19 al 21 de marzo.

Potencial para la generación

El recinto ferial Bilbao Exhibition Centre (BEC) volverá a reunir a lo más granado del sector eólico mundial, con cerca de 400 empresas que mostrarán las últimas tendencias en fabricación, tecnología, logística y otros servicios. Además de reunir a 300 ponentes que debatirán sobre energía eólica terrestre y marina, electrificación, política industrial, energía eólica flotante y el hidrógeno renovable, entre otros.

Precisamente, en *WindEurope* los conferenciantes siempre han destacado el potencial de Euskadi para abordar la generación renovable, al contar con la

cadena completa de proveedores para poder implantar proyectos que impulsen su desarrollo.

Con una dependencia energética del 90%, el sueño del Ejecutivo que preside Iñigo Urkullu es reducir esa cifra mediante la implantación de renovables como eólica, solar, hidroeléctrica, geotérmica, biomasa y biogás, maremotriz (energía de las mareas), undimotriz (energía de las olas), bioetanol y biodiésel.

Euskadi, por tanto, genera un 10% de la energía que consume y el objetivo es llegar al 15% en el 2030,



El objetivo del Gobierno vasco es generar un 15% de la energía que consume Euskadi en 2030

usando fuentes renovables. "Autosuficientes no vamos a ser, pero sí podemos reducir lo más posible el nivel de dependencia", afirmó recientemente la consejera de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente, Arantxa Tapia.

Años atrás, el rechazo social por causas medioambientales impidió el desarrollo del potencial eólico vasco, sobre todo. Mientras, en comunidades autónomas limítrofes como Navarra ha tenido una gran implantación. Hoy en día, ante la emergencia climática y la crisis energética, hay una mayor concien-

País Vasco

elEconomista.es

ciación sobre la necesidad de generar energías renovables y, por ello, se han acelerado también las tramitaciones de las declaraciones de impacto ambiental pendientes.

De cuatro parques a la veintena

La capacidad eólica instalada en la actualidad en Euskadi suma 153 MW, distribuidos en cuatro parques eólicos. Dos de ellos están en Bizkaia: Punta Lucero, en el Puerto de Bilbao, con 10 MW y Oiz, entre Mallabia y Berriz, con 34 MW. En Álava está el de Badaia, entre los municipios de Kuartango, Ribera Alta e Iruña de Oca, con una potencia de 50 MW.

También en territorio alavés está radicado el parque de Elgea-Urkilla, con parte en Gipuzkoa. Supone un total de 84 aerogeneradores entre los municipios alaveses de Barrundia y San Millán y los guipuzcoanos de Oñati y Aretxabaleta: su potencia asciende a 68 MW.

Con las nuevas solicitudes, está previsto que en los próximos años a estas cuatro instalaciones eólicas se le sumen, por el momento, 15 más y que añadirían 463 MW de potencia a la región. La situación individual de cada proyecto es diferente: algunos en tramitación administrativa en distintos estadios,

Los nuevos parques eólicos pueden añadir 463 MW a la actual potencia instalada de 153 MW

otros en presentación de documentación, y otros están más avanzados.

De hecho, dos de ellos ya han obtenido la Declaraciones de Impacto Ambiental favorable: los parques eólicos de Labraza (Oion) y Azazeta (Arraia, Maeztu y Bernedo), promovidos por Aixeindar, sociedad participada por Iberdrola (60%) y el Ente Vasco de la Energía (EVE), con el 40%.

Labraza y Azazeta son unas instalaciones renovables de 40 MW de potencia cada una, que se convierten en los primeros parques eólicos que generarán energía 100% verde en Euskadi y que se pondrán desde 2006. La consejera Arantxa Tapia estima que el proyecto en Labraza pueda ejecutarse a finales del 2024 y el de Azaceta en 2025.

Primera instalación mixta

Se trata de dos de las tres iniciativas previstas por Aixeindar, ya que prevé también la construcción de la primera instalación mixta eólica y fotovoltaica de Euskadi, Laminoria, que está a la espera de su correspondiente Declaración de Impacto Ambiental. Este proyecto consta de un parque eólico de 40 MW, y una planta fotovoltaica, de 40 MW. Laminoria, ade-



Operario, en la puesta a punto de un aerogenerador eólico. eE



Ekian, parque solar que se inauguró en 2020, cuenta con 24 MW. Irekia

más, contempla la regeneración de la cantera. Su tramitación es gestionada por el Gobierno Vasco.

Los tres proyectos, ubicados en Álava, sumarán una potencia instalada de 160 megavatios (MW) y representarán una inversión de 169 millones. Las instalaciones involucrarán hasta 470 profesionales. Una vez operativas, generarán energía para una población equivalente a más de 107.000 hogares y evitarán la emisión de 50.000 toneladas de CO₂/año.

Capital Energy y Statkraft

Respecto del resto de proyectos eólicos pendientes de tramitación, Capital Energy cuenta con siete parques eólicos que generarán 129,1 MW. Cuatro en Gipuzkoa; Miritxa, de 27 MW, entre Gipuzkoa y Álava y Larragorri, 22,5 MW entre Bizkaia y Álava. En Álava está el parque Castillo, de 31 MW. Por su parte, Fistera Energy, a través de su filial Euskal Haizie, proyecta dos parques eólicos, ambos de 49,6 MW: Cantoblanco, en Álava, y Artzentales, en Bizkaia.

La multinacional pública Statkraft, de origen noruego, comenzó los trámites administrativos en noviembre para dos parques eólicos: el de Piaspe, con 33 MW de potencia y que ocupará suelos de Azpeitia, Errezil y Zestoa (Gipuzkoa), y también quiere realizar el parque de Itsaras, en la frontera entre las tres provincias vascas, con una potencia de 52,8 MW.

Sobre los proyectos fotovoltaicos, al de Laminoria de Aixelindar se suman dos iniciativas: Vitoria Solar



Julio Castro (Iberdrola) e Iñigo Ansola (EVE), en la presentación de Aixelindar. D.A.

1 y Vitoria Solar 2, de Indarberri (Solaria 70% y EVE 30%), de 50 MW cada uno, en Vitoria (Álava). El Ente Vasco de la Energía que dirige Iñigo Ansola también está presente en Ekienea, de 120 MW, junto a la Diputación de Álava, Iberdrola y Mondragón.

Otros proyectos son los del BEC, que ha ampliado su planta fotovoltaica a 1 MW, a los que se une la planta solar Ekian, de 24 MW, en funcionamiento desde enero de 2020, resultado del trabajo entre el EVE y Krean, integrada en Corporación Mondragón.

**Juan Diego Bernal**

Director del Fondo de Transición Energética de A&G

Miguel Lizaso

Director del Fondo de Energías Renovables de A&G

Inversión en renovables y transición energética

El ejercicio 2022 fue un año complicado para la transición energética en particular y para la economía en general. A principios de ese año, los costes de la energía renovable aumentaron en promedio, por primera vez en su corta historia, y los problemas de la cadena de suministro de materiales, así como los derivados de las tensiones geopolíticas, pusieron en tela de juicio el crecimiento imparable que habían demostrado este tipo de energías hasta la fecha. Además, el coste de la deuda comenzó a aumentar después de un largo periodo de dinero barato, por lo que la financiación de muchos proyectos renovables también se vio peligrar.

Todos esos ingredientes, mezclados con un escenario nuevo de inflación y vaivenes monetarios, preconfiguraban, a priori, un cóctel explosivo para la descarbonización de la economía y la transición energética.

Sin embargo, a pesar de todo ello, el 2022 no fue un mal año en cuanto a penetración de renovables o de vehículos eléctricos. Por el contrario, se aceleró. Es más, según BNEF, se espera que la capacidad renovable aumente un 18% en el 2023 en todo el mundo, alcanzando un nuevo récord de 450 GW instalados. Adicionalmente, pese a los problemas de suministro que aún continuamos arrastrando, la energía renovable es más competitiva que nunca y sus costes continúan disminuyendo, debido en parte a los altos precios de gas y petróleo.

Además, las ventas de vehículos eléctricos siguen al alza, en una progresión imparable, esperando vender 13 millones de nuevos vehículos ligeros en 2023. En paralelo, las previsiones apuntan a que el hidrógeno verde, será competitivo antes de lo previsto, abriendo nuevas oportunidades al almacenamiento de energía a largo plazo y a la química sintética y circular.

En el contexto actual y en base a los objetivos establecidos por la Unión Europea en cuanto al proceso de descarbonización y electrificación de la economía, se requieren importantes inversiones que faciliten la transición e independencia energética, que además se están fomentando desde las instituciones públicas con ajustes regulatorios y planes de ayudas e incentivos públicos.



Uno de los principales aspectos de este proceso es la mayor penetración que deben alcanzar las energías renovables para el 2030, que obliga a dotar de un entorno estable y claro que impulse las inversiones en este ámbito.

De cara a facilitar la inversión privada en este segmento, es necesario simplificar y aclarar el procedimiento de tramitación de nuevos proyectos, abordar una planificación integral del sector, y ofrecer claridad en el sistema de fijación de precios, de manera que se puedan realizar las inversiones entendiendo las principales condiciones y riesgos asociados a las mismas.

En este sentido, desde los organismos públicos europeos y nacionales, se está trabajando en definir un marco normativo estable a largo plazo, así como en apoyar la inversión a través de la inyección de dinero público en diversos formatos y planes: asignaciones a fondos de inversión, planes de colaboración público-privados, incentivos y subvenciones, etc., destinados tanto a la inversión en infraestructura como a tecnologías habilitadoras, para favorecer que la transición energética se consolide en su conjunto.



■

Ya existen tecnologías para resolver retos de la transición y que necesitan financiación para escalar rápido en el mercado

■

Pese a todo ello, todos los esfuerzos colectivos que pongamos encima de la mesa gobiernos, entes públicos, grandes corporaciones y fondos de capital privado son todavía insuficientes para cumplir los compromisos de reducción de 1,5°C. Hay que invertir mucho dinero en infraestructura renovable y sostenible como, por ejemplo, en generación eólica, fotovoltaica, gasificación y pirólisis de residuos, captura de CO₂, almacenamiento energético o recarga de vehículos eléctricos. Sin embargo, nada de eso ocurrirá en tiempo y en forma, si no existe tecnología habilitadora, de carácter eminentemente digital, que eficiente y orqueste todo el sistema, dando lugar a un nuevo paradigma en el mundo de la energía.

En el ámbito tecnológico, hay diferentes áreas de desarrollo muy prometedoras a medio y largo plazo. A todos nos suenan las noticias sobre la fusión nuclear, por ejemplo, a lo que podemos sumar los combustibles sintéticos, los materiales constructivos basados en CO₂ o las nuevas electroquímicas para almacenamiento de energía. Los más optimistas piensan que todo eso llegará a escala industrial, pero quizás en un horizonte temporal de más de una década.

Sin embargo, en el corto plazo, ya existen tecnologías e innovaciones lo suficientemente maduras como para resolver retos concretos de la transición energética, en todos sus ámbitos: generación, transporte y distribución y consumo. Por citar sólo algunas, aquí encontramos: tecnologías de gestión energética basadas en algoritmos avanzados (tanto en el lado de la generación, hibridándola con almacenamiento, como en el lado del consumidor); tecnologías de agregación para participación en los mercados eléctricos y que convierten al cliente final en un agente activo del mercado; o, por ejemplo, tecnologías habilitadoras transversales, como pueden ser las imágenes satelitales para optimizar rutas marítimas y aéreas y reducir así su huella de carbono.

Todas estas innovaciones ya disponibles suelen tener un denominador común: han sido desarrolladas y son explotadas por compañías jóvenes y de rápido crecimiento, que ya tienen tracción comercial, pero que necesitan financiación para escalar más rápido en mercados internacionales.

Estamos, en definitiva, ante un reto de gran escala, que seguramente marcará el devenir de la economía mundial en las próximas décadas. Es el momento de tomar posiciones a nivel inversor, a través de fondos tecnológicos y de infraestructura sostenible, que sean capaces de abordar dichos retos tecnológicos desde una perspectiva neutra y diversificada, y maximizar de este modo la captura del valor que nos depara este prometedor futuro.

Referencia mundial

I+Med inicia las obras en Miñano de un centro de nanohidrogeles

El laboratorio I+Med, ubicado en el Parque Tecnológico de Miñano (Álava), ha dado un gran salto para convertir el territorio en referente biomédico. La empresa ha puesto la primera piedra del Instituto Biomédico de Nanohidrogeles Inteligentes (IIBNI), que será el primero en el mundo de estas características. El Instituto incorporará 60 personas con alta cualificación y la inversión será de 20 millones en tres años. La nueva infraestructura consolidará a la cooperativa I+Med como líder mundial en el campo de la medicina basada en la inteligencia artificial, según comunicado de la firma.

I+Med recurre a la inteligencia artificial para llevar el medicamento hasta su destino. Los nanohidrogeles son fundamentales en la industria farmacéutica, ya que estas partículas dirigen a un fármaco hasta la parte del cuerpo que lo necesita, donde liberan el compuesto de forma controlada. La tecno-



Primera piedra de la nueva sede de I+Med en Miñano (Álava). Irekia

logía que utiliza I+Med aumenta la efectividad de los fármacos tradicionales.

Más allá de las investigaciones y los productos para la industria, otros desarrollos de I+Med son el sérum *Sibari Republic* y el dentífrico en comprimidos *Onak*, un innovador producto que se comercializa en envases sostenibles y recargables.

Innovador en Europa

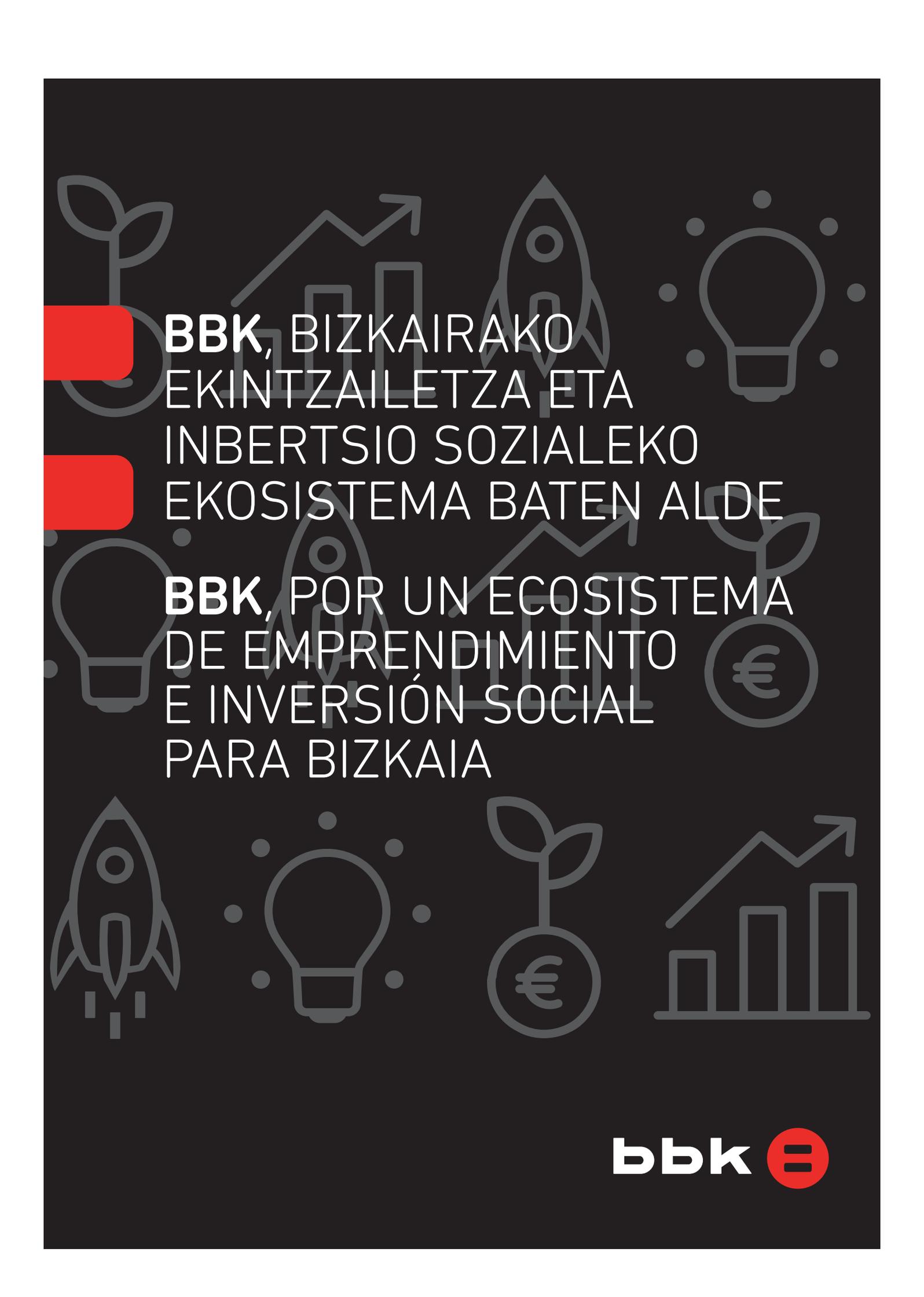
DFG inaugura un almacén robotizado de fármacos que se gestiona mediante inteligencia artificial

Distribuidora Farmacéutica de Gipuzkoa (DFG) ha inaugurado en San Sebastián un nuevo almacén robotizado desde el que se distribuyen cerca de 20 millones de medicamentos a 360 farmacias de la Comunidad Autónoma Vasca y Navarra. Su puesta en marcha se produce tras una inversión de 25 millones.

DFG tiene en la actualidad una cuota de mercado de distribución farmacéutica del 85,34% en Gipuzkoa; 6,29% en Bizkaia y 1,40% en Álava. Con este almacén, DFG incrementa su capacidad de producción y almacenaje para garantizar el suministro de medicamentos a las farmacias y mejora la calidad del servicio, gracias a la automatización y a la gestión de procesos. Ubicado en una parcela de 16.900m², el nuevo almacén de DFG -compañía integrada en Grupo UNNEFAR-, cuenta con un pabellón de 10.200 m² y 12 metros de altura. Se divide en entradas, almacenaje y preparación, y salidas; e incorpora la

nueva tecnología OSR Shuttle, robot de 26 pisos que alberga el 87% de toda la mercancía. Utiliza inteligencia artificial con ubicación caótica y decide constantemente dónde guarda cada medicamento en función de la rotación y de la seguridad. Su puesta en marcha garantiza el control, la calidad y la trazabilidad en el almacenaje.

En DFG se generan cada día alrededor de 5.000 cubetas de medicamentos que distribuye en 50 rutas diarias que prestan servicio, entre 2 y 4 veces al día, a 350 farmacias de todo Euskadi. Las furgonetas salen de madrugada, a medio día, por la tarde, y por la tarde-noche para las farmacias de guardia. "Esta cantidad y calidad de repartos diarios no existe en otros países y sólo en algunas provincias", explicó el director general de DFG, Juan Piera. "Tenemos almacenados más de 1 millón de unidades, que suponen 30 días de stock, ya que distribuimos entre 70 y 100.000 medicamentos diarios".



BBK, BIZKAIRAKO
EKINTZAIETZA ETA
INBERTSIO SOZIALEKO
EKOSISTEMA BATEN ALDE

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

El área industrial de Mondragon crece un 15% hasta 4.800 millones

La actividad del grupo vasco creció a buen ritmo en 2022, a pesar de la salida de Ulma y Orona y de haber descontado sus aportaciones. Así, la corporación elevó un 15% el negocio de la división industrial hasta los 4.800 millones, frente a 2021.

M. Martínez.

El área industrial de Mondragon cerró 2022 con una facturación de unos 4.800 millones de euros, un 15% más que el año anterior y descontando en ambos ejercicios el negocio de Ulma y Orona, que decidieron el pasado diciembre abandonar el grupo cooperativo vasco.

El presidente del Consejo General de Mondragon, Iñigo Ucín, realizó estas previsiones en la presentación de Bihar, una nueva cooperativa especializada en el cuidado de personas mayores y dependientes en su propio hogar.

Sobre el resto de divisiones del grupo cooperativo, Ucín señaló que Eroski cerrará a finales de este mes y tiene "una evolución muy positiva" y Laboral Kutxa también ha hecho "un buen ejercicio".

"En conjunto haremos un buen año, un año que ha sido complejo desde el punto de vista de incremento de costes, de qué se ha podido repercutir a los clientes y qué no, pero el conjunto va bien, el grupo industrial va bien y la situación de cartera también es buena de momento", añadió Ucín.

El presidente de Mondragon dijo que, en general, "todas las actividades del grupo industrial han creci-

do, unas más y otras menos. Subrayó que, por ejemplo, equipamiento, máquina-herramienta y bienes de equipo han "ido muy bien".

Escenario volátil

En relación a las perspectivas para 2023, apuntó que el escenario cambia "cada semana", pero ahora parece mejorar e insistió en que lo que hay, sobre todo, es "una incertidumbre total" que "sigue estando ahí". Ucín indicó que es un escenario "volátil" y no son "insumergibles". El presidente de Mondragon adelantó que continúan "comprando empresas

Mondragon se está posicionando en proyectos relacionados con el coche eléctrico e inversión en I+D

con proyectos interesantes para aumentar en productos y mercados".

Además, señaló que se están "posicionando bien", tanto en el sector de automoción con captaciones importantes para proyectos y clientes nuevos en áreas como el coche eléctrico, o en I+D.



El presidente de Mondragon, Iñigo Ucín, en la presentación de la cooperativa Bihar. eE



José Miguel Zaldo
Ingeniero industrial
PhD por Deusto Business School

Oportunidad de energías renovables en África: Eólica

África es la mayor responsabilidad de Europa y también la mayor oportunidad, tal y como indiqué en el primer artículo. En éste escribiré sobre la energía renovable eólica. El potencial de energía eólica en África con las actuales tecnologías es muy elevado, pero inferior al casi ilimitado potencial de la energía solar. No obstante, la energía eólica en las horas nocturnas es muy importante para disponer de energía renovable durante más horas/día sin necesidad de baterías u otros acumuladores, lo cual para muchas actividades, tanto humanas como industriales, es fundamental, entre ellas la producción rentable de hidrógeno verde.

Según un informe publicado por la CFI, el continente africano tiene más de 59.000 GW de potencial técnico de recursos eólicos, suficiente para impulsar la demanda energética del continente 250 veces. Sin embargo, la capacidad actual de eólica instalada en África representa menos del 0,02% de este potencial y se concentra en Sudáfrica, Marruecos, Egipto, Jordania y Etiopía. Y el potencial más importante está en el norte y el sur del continente y también en el cuerno de África.

La Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA, por sus siglas en inglés) actúa como la principal plataforma de cooperación internacional, centro de excelencia y repositorio de conocimiento sobre políticas, tecnologías, recursos y financiación, y como motor de acción sobre el terreno para avanzar en la transformación del sistema energético global.

Como ya hemos citado, África Septentrional, África Oriental y África Meridional son las regiones más adecuadas para el desarrollo de la energía eólica. Las velocidades medias anuales del viento en África Septentrional y Meridional son elevadas, con promedios de 7 metros por segundo (m/s) que superan los 12 m/s en algunas zonas del norte.

El desarrollo industrial que propongo y estoy promoviendo para África hará que gradualmente estos recursos se pongan en marcha demostrando que la energía nunca será un problema para el desarrollo de África, pero sí es y será una gran oportunidad para África y para Europa.



Javier Martínez Ojinaga (izda), CEO de CAF, en una junta. eE

CAF esquiva el alza de precios y dispara la contratación en 2022

El fabricante ferroviario y de autobuses vasco mantiene la previsión de crecer en ventas un 10% anual hasta 2026, con una rentabilidad que irá a un ritmo superior a ese porcentaje.

elEconomista.es.

El consejero delegado de CAF, Javier Martínez Ojinaga, reconoció que factores coyunturales como la crisis de suministros, la guerra de Ucrania o la inflación han impactado en la actividad del grupo vasco, pero aseguró que se ha contenido el alza de precios y ha cerrado un año “espectacular” en contratación. Por eso, el fabricante vasco mantiene su previsión de crecer un 10% anual hasta alcanzar los 4.800 millones en ventas en 2026, frente a los 2.943 millones de 2021, un 63% más: 3.500 millones en el segmento ferroviario, casi un 58% más, y unos 1.300 millones en el de autobuses, creciendo un 80%. Por su parte, la rentabilidad crecerá a un ritmo algo superior a ese 10%.

“Se ha conseguido frenar el alza de precios, gracias a que dos tercios de nuestra cartera están cubiertos contra la escalada”, explicó en su intervención

en una jornada organizada por Deusto Business Alumni y Deloitte. Además, ha adelantado que se prevé ya una “cierta normalización de las rentabilidades del negocio de autobús” para 2023 y en el caso de los trenes, para el ejercicio 2024.

El responsable de CAF se refirió a la partida de 550 millones recogida en su plan estratégico a 2026, reservada a adquisición o inversión en empresas y afirmó que no hay actualmente ninguna operación sobre la mesa, pero que un foco de interés serían las operaciones corporativas para soluciones de movilidad inteligente.

Almacenamiento e hidrógeno verde

Martínez Ojinaga recordó la apuesta anual de CAF por la inversión en I+D, del 1,5% sobre sus ventas, próximas a los 3.000 millones, para el desarrollo de distintos proyectos vinculados al almacenamiento de energía, la descarbonización, la señalización, el hidrógeno verde o el metro automático.

CAF tiene actualmente unos 20 proyectos de servicio integral en cartera, que abarca desde el estudio de viabilidad hasta los trabajos de ingeniería, construcción de equipos y posterior mantenimiento, cada uno de un presupuesto medio de 700 millones.

También aporta el esquema de financiación de la inversión del cliente y ya han participado en la financiación de redes ferroviarias en Bélgica, Estados Unidos, Israel y Australia, entre otros mercados. CAF Cuenta con una plantilla de 13.000 personas, el 80% en Europa.

Con opción sobre el 70%

Vidrala entra en Brasil con la compra del 29,3% de la firma Vidroporto

Vidrala se ha ido de compras a América y ha entrado en Brasil con la adquisición del 29,3% de Vidroporto por unos 53 millones y con opción sobre el resto, una vez que se resuelvan las disputas legales que afectan a Quatroefe, el vehículo inversor de la familia Salzano, propietaria del 70,64%.

Con esta operación, el grupo vasco que preside Carlos Delclaux diversifica su negocio hacia el mercado brasileño, que está en auge. Vidroporto, con su filial Indústria Vidreira do Nordeste, es un productor brasileño de envases de vidrio, que cuenta con plantas en Porto Ferreira (São Paulo) y Estância (Sergi-



Carlos Delclaux, presidente de Vidrala. D. Alonso

pe), desde donde suministra envases a las principales marcas en Brasil en segmentos como la cerveza, los licores o los refrescos.

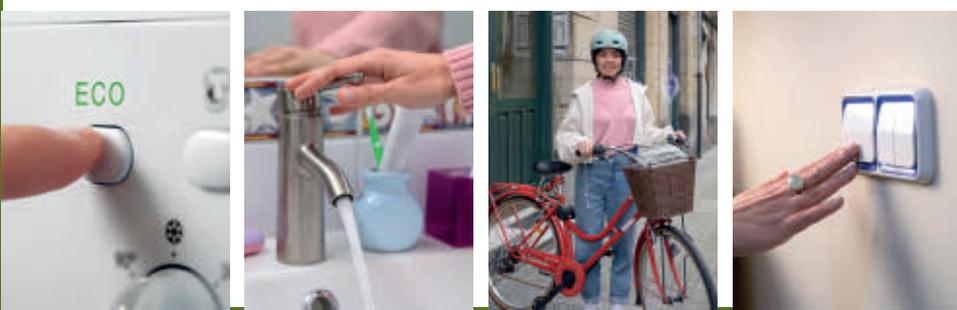
En 2022, esta compañía obtuvo unas ventas de 126 millones de euros y un resultado bruto de explotación (Ebitda) próximo a los 34 millones.



Energía eraginkortasunaren munduko eguna
MARTXOAK 5 MARZO
Día mundial de la eficiencia energética

Eguneroko keinu txikiekin, energia aurreztu dezakegu

Con pequeños gestos en nuestro día a día podemos ahorrar energía



ENERGIAREN
EUSKAL ERAKUNDEA
ENTE VASCO
DE LA ENERGÍA



Euskadi, auzolana, bien común



EKONOMIAREN GARAPEN,
JASANGARRITASUN
ETA INGURUMEN SAILA
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO
ECONÓMICO, SOSTENIBILIDAD
Y MEDIO AMBIENTE

www.eve.eus

Factura 1.720 millones

El sector de máquina-herramienta crece un 9,7% gracias a la cartera

El sector de fabricación avanzada y máquina-herramienta alcanzó una cifra de facturación de 1.723,83 millones en 2022, lo que supuso un incremento del 9,7% en relación al ejercicio anterior. Para el presente 2023 la previsiones apuntan a un crecimiento del 5% de las ventas, según los datos del clúster del sector AFM. "Las previsiones son razonablemente optimistas, teniendo en cuenta las interesantes carteras de pedidos que manejan las empresas del sector".

En un contexto marcado por la inflación, el alza de costes de materias primas y energía, y "los enormes problemas de aprovisionamiento", señalan desde el clúster del sector, más la guerra en Ucrania, el crecimiento experimentado se debió a la cartera acumulada a lo largo de 2021 y a la "potente entrada" registrada en 2022. "Estos dos factores han permitido superar en gran parte tales reveses", apuntan



La entrada de pedidos garantiza una buena actividad productiva. Domi Alonso

desde AFM. Los pedidos crecieron un 11,28%, con una clara recuperación de la captación en deformación, manteniendo el arranque un buen tono.

La exportación también creció casi un 10%, llegando a 1.364,6 millones, el mejor dato de la historia, con cifras espectaculares en Italia por los programas de incentivación de la inversión productiva.

Tienda en internet

El proyecto 'Eroski Azoka', entre los destacados en el 'Observatorio de innovación de Gran Consumo'

La sexta edición del *Observatorio de Innovación en Gran Consumo en España*, elaborado anualmente por el Institut Cerdà, ha reconocido, el marketplace de Eroski para productores locales, 'Eroski Azoka'. El Observatorio ha presentado los nuevos retos y los 20 proyectos más innovadores del sector y ha destacado los cuatro motores que están impulsando esa innovación en la cadena de gran consumo: la apuesta por la sostenibilidad, la contribución a la mejora de la cohesión social y territorial, la focalización en el consumidor y el incremento de la eficiencia de la cadena.

El proyecto 'Eroski Azoka' ha sido seleccionado entre más de 300 por un comité de 16 expertos independientes, "por ser el primero en emplear la logística y la red de tiendas de distribución para la entrega de pedidos. Cuenta con unas 300 referencias de alimentación fresca, preparada y bebidas ofrecidas por 60 productores ubicados en Gipuzkoa".

'Eroski Azoka' es una web independiente de eroski.es, pero accesible a ella desde su página principal. Los clientes encuentran tanto producto fresco, producto elaborado y gamas especiales como productos de kilómetro 0, productos artesanos o productos ecológicos locales. Destaca el papel activo del productor en la construcción de la propuesta comercial y en la gestión de sus productos.

Eroski comercializa más de 2.000 productos procedentes de más de 300 pequeños productores agroalimentarios del País Vasco, a quienes realiza compras a través de acuerdos a medio-largo plazo "que aportan estabilidad para un sector agroalimentario sostenible y diversificado", asegura Eroski.

En el conjunto de sectores económicos, el grupo cooperativo colabora con 1.900 proveedores locales a los que realiza unas compras anuales superiores a los 650 millones de euros.



Arrate Tellaetxe
Directora de Unidad de Negocio
World Maritime Week

World Maritime Week, un futuro energético y sostenible para el sector

El sector marítimo se encuentra en plena transformación. El cambio climático y la navegación inteligente con perspectiva de la industria marítima para 2050 son los principales ejes con los que se está trabajando en la industria. En esta línea se posiciona World Maritime Week: un foro único en su condición en el ámbito europeo que engloba cuatro congresos: Sinaval, Eurofishing, Futureport y Ocean Energy Conference. La cita reunirá a todo el sector marítimo del 21 al 23 de marzo en Bilbao Exhibition Centre.

Pertenece a un sector clave para la prestación de servicios y para el mantenimiento de las cadenas de suministro a nivel mundial. La marítima es una industria estratégica para contribuir a la autonomía industrial de Euskadi, España y Europa y potenciar su diversificación y su desarrollo sostenible, tecnológico y digital. La industria naval vasca no se queda atrás en la apuesta por la descarbonización y eficiencia energética. Los buques entregados por los astilleros vascos el año pasado son un claro ejemplo. Además, gracias a su alto nivel de innovación y su capacidad para atraer a armadores extranjeros, los astilleros vascos comenzaron 2023 con 14 buques en cartera. Estos temas, sin duda, estarán a debate en la próxima edición de World Maritime Week.

En esta línea, el foro cuenta con tres pilares que le hacen ineludible: su programa congresual, con más de 60 ponentes expertos; su zona expositiva, donde más de 80 firmas, como el Foro Marítimo Vasco, Autoridad Portuaria de Bilbao, Uniport, PYMAR, Gobierno Vasco, Astilleros de Murueta, Bombas Azcue, Asociación del Clúster Marítimo Español, Branka Solutions, Industrias Ferri, Navantia, Panelship, Volvo Group España o Vulkan, entre otras, mostrarán las últimas novedades en servicios y tecnología; y, por último, su programa de *networking* y B2B, altamente valorado por los participantes. Además, como novedad, este año se entregan los *WMW Awards*, cuatro premios uno por cada sector representado en cada congreso. La cita ha recibido la 'Internacionalidad Completa', que acredita la participación de empresas y profesionales extranjeros, en calidad de expositores como visitantes, el apoyo sectorial y la presencia de tecnología.

¡Os esperamos del 21 al 23 de marzo en Bilbao Exhibition Centre!



Enrique Arrillaga, fundador de Muebles Lufe, en las instalaciones de Aizarnazabal (Gipuzkoa).

Lufe triplicará su fábrica al crecer un 80% y un 60% sus ventas en dos años

Tras crecer un 80% en 2022 y prever un 60% para este año, el fabricante de muebles tendrá que trasladarse a una nave de 20.000 metros para atender su alta demanda.

Maite Martínez.
Fotos: eE

Tras ocho años de actividad, Lufe, fabricante de muebles *low cost* que vende sus productos directamente a cliente *vía online*, afronta una nueva etapa de crecimiento que le obliga a estructurar la empresa, sus equipos y planificar una estrategia para acometer los proyectos futuros.

Sus ventas crecieron un 80% el pasado año 2022, hasta los 10 millones de euros, y la compañía prevé que este ejercicio se eleven un 60% y llegar a un negocio de 16 millones. "A este ritmo nos veremos en la necesidad de ampliar nuestras instalaciones, al alcanzar los 20-25 millones en uno o dos ejercicios", explica Enrique Arrillaga, fundador de Lufe.

Hace tres años, el fabricante invirtió cinco millones en una nave de 6.000 metros cuadrados en Aizar-

nazabal (Gipuzkoa), pero el crecimiento de la demanda le lleva a pensar en adquirir unas nuevas instalaciones de entre 15.000 y 20.000 metros cuadrados. "Cuando compramos la nave actual pensábamos que estaríamos aquí para toda la vida y ya se nos está quedando pequeña. Todavía podemos seguir hasta unos 25 millones de facturación, pero al ritmo que vamos podemos alcanzar ese negocio pronto", comenta Arrillaga.

De 7.000 a 50.000 visitas diarias

La web de Lufe registra unas 7.000 visitas diarias que le lleva a recibir alrededor de 200 pedidos. "Soñábamos con vender 30.000 euros al mes y ahora vendemos 30.000 o 40.000 euros al día", recuerda el fundador de la compañía guipuzcoana. Además, tras una campaña en la que ha ofrecido *muebles*



Mobiliario funcional realizado con madera natural y con criterios sostenibles.

feos a un euro través de un *pop up store* en San Sebastián y vía web, las visitas han ascendido a 50.000 entradas lo que disparará aún más sus pedidos y crecimiento.

Pero, ¿en qué se basa el éxito de este modelo de negocio? "Fabricamos y vendemos al cliente final, esa es nuestra diferenciación. Y esto es muy difícil frente a los grandes fabricantes", aclara Arrillaga. "Elaboramos lo que vendemos y ya hemos cobrado".

Sus muebles son fabricados con materia prima autóctona, madera natural de pino procedente de los bosques vascos. Su plantilla está formada por 48 trabajadores, y sus proveedores son de proximidad, generando riqueza en el entorno que desarrolla su actividad. La logística está subcontratada a agencias de transporte, para mover una media de 2.000 bultos diarios.

Mercados y objetivos

El principal mercado de Lufe es el español donde vende el 90% de su producción. Por comunidades autónomas, Cataluña lidera con el 23% del total, seguido de Madrid, con un 17% y País Vasco, con un 12%. "Los catalanes son los que más están valorando el ecologismo, la sostenibilidad y la economía circular de nuestro producto", opina el fundador de la compañía. El perfil de cliente de Lufe es mujer de 46 años, pero lo cierto es que le compran particulares, campings, alojamientos rurales y hoteles.

En Portugal también distribuye su producto y Francia es su objetivo principal para este año, con vis-



Composición fabricada por Lufe.

tas a abordar después otras geografías europeas como Italia, Alemania o Gran Bretaña en 2024.

Sobre la posibilidad de poner en marcha alguna tienda física, Enrique Arrillaga lo tiene claro: "No, porque nuestros productos no aguantan los costos de una comercialización tradicional. Todos los estudios nos dicen que no es rentable", concluye.

Aclima potenciará la economía circular y la descarbonización con su nuevo plan

El clúster vasco de medio ambiente inicia la estrategia 2023-2026, con la Agenda 2030, el 'Green Deal' europeo y la competitividad como principales motores.

elEconomista.es.

Aclima ha presentado un nuevo Plan Estratégico que pretende reforzar la posición del sector en la transición ecológica y propone promover proyectos de economía circular, descarbonización y digitalización en los sectores económicos, impulsando la implantación de los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible) en las empresas vascas.

"Este documento, construido de manera colaborativa entre los socios -124 empresas y entidades-, tiene un carácter disruptivo mediante la introducción de los círculos de valor/oportunidades de futuro, que nos permitirá seguir trabajando para posicionar el sector medioambiental vasco como una palanca transversal de cambio y transformación de nuestra economía", subrayó Xabier Caño, presidente de Aclima. Un sector que factura más de 3.100 millones anuales y genera 11.900 empleos.

A la presentación acudió Arantxa Tapia, consejera de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente de Gobierno Vasco, Olga Martín, directora general de Aclima, Amaia Barredo, viceconsejera de Sostenibilidad Ambiental, y Javier Cortes, ex director del Pacto Mundial de la ONU para América.

Pacto Verde de Euskadi

Tapia felicitó a Aclima por su nueva hoja de ruta "que permitirá al sector empresarial ambiental de Euskadi avanzar con paso firme en la transición climática y energética, con la economía circular como bandera y con la digitalización como palanca, en línea con el Pacto Verde de Euskadi".

Por su parte, Caño afirmó que "nunca hasta este momento habíamos tenido una hoja de ruta tan clara y tan compartida para descarbonizar nuestra economía, y las empresas de Aclima tienen el conocimiento y la experiencia para ser un motor esencial y conseguir este reto".

Olga Martín señaló que Aclima seguirá buscando nuevos partenariados, nuevas fórmulas e incentivos para la inversión y abanderando proyectos en torno a la descarbonización, la digitalización, la ecoeficiencia de la industria o la circularidad de los hábitos productivos y de consumo.



Amaia Barredo, Arantxa Tapia, Xabier Caño y Olga Martín. eE

Por su parte, Arantxa Tapia anunció una nueva iniciativa en colaboración con Aclima y con el apoyo de Iñobe: la creación de la Plataforma del Plástico de Euskadi. "Nace con el objetivo de promover la valorización de los residuos de plástico generados, reducir los que van a eliminación e identificar oportu-

El sector medioambiental vasco genera 3.125 millones anuales de facturación y 11.900 empleos

nidades de negocio en la gestión de residuos de plástico". Según la consejera, se fomentará la innovación tecnológica, el desarrollo de cadenas de valor y nuevos modelos de negocio, y se afianzará la colaboración público-privada "para abordar retos ambientales y de competitividad empresarial".

UN PASO DE GIGANTE

La **Agencia Vasca de la Innovación**
quiere ayudar a innovar a todas las **PYMES de Euskadi**,
para que den **un paso de gigante**
en el fortalecimiento de su negocio
y su capacidad para seguir compitiendo
y generando valor.

 **innobasque**

Berrikuntzaren Euskal Agentzia
Agencia Vasca de la Innovación



Elías Martínez
Socio de IMAP Albia Capital

La importancia de disponer de una estrategia corporativa

Desde nuestra posición como especialistas en operaciones corporativas estamos observando los diferentes comportamientos que los Administradores y/o Responsables de la gestión de empresas están adoptando para superar los retos a medio y largo plazo de sus compañías en los actuales escenarios de incertidumbre e inestabilidad. Fruto de esa observación vemos una clara diferenciación entre quienes están optando por posiciones defensivas y no moverse y aquellos que están tomando decisiones y ejecutando acciones corporativas con el objeto de reposicionarse en el mercado asumiendo con ello compromisos de gestión y financieros.

¿Quién saldrá reforzado? ¿Cuál es la mejor de las decisiones, esperar y ver, asumir riesgos y tomar iniciativas? Solamente el tiempo lo dirá. Sin embargo, si vemos una clara diferenciación entre aquellas actuaciones que están soportadas en un proceso previo de reflexión sobre la Estrategia Corporativa y las que no. Por ello desde IMAP Albia Capital estimamos que puede ser útil hacer una mención a esta vital área de gestión que no siempre está bien atendida. Por estrategia corporativa deben entenderse las acciones que una organización ha de emprender para afrontar su desarrollo a largo plazo y garantizar su continuidad en el mercado global.

Básicamente comprende todos aquellos movimientos que la empresa realiza en los ámbitos de: La integración: con otras actividades/compañías aprovechando las sinergias entre ambas; Las alianzas estratégicas: de forma que se aprovechen e incorporen las ventajas competitivas de la cooperación entre empresas diversas; La diversificación: por la que se entra en actividades/mercados diferentes produciéndose nuevas oportunidades de negocios o una minoración de los riesgos.

Tradicionalmente la estrategia corporativa ha estado relacionada con las grandes compañías, que ciertamente han dispuesto de ella, lo que les ha permitido ejecutar modelos de crecimiento, deshacerse o adquirir empresas, ampliando su presencia en mercados tradicionales, abordando otros nuevos o saliendo de otros no considerados claves.



Las estrategias corporativas se han reflejado en el dinamismo de operaciones de adquisiciones o ventas de sociedades o de áreas de negocio, que generalmente han estado complementadas con una estrategia de financiación adecuada para el crecimiento o vinculadas con procesos de reestructuración de negocios o cambios en la propiedad y estructuras de capital de las compañías.

En las pequeñas y medianas empresas no es habitual que se disponga de una estrategia corporativa en la que se defina su modelo de crecimiento, cómo llevarlo a cabo y cómo financiarlo. Muy posiblemente ésta sea una de las razones por las que las empresas españolas en general y las de Euskadi en particular tengan una escasa dimensión y, por tanto, sean más vulnerables en momentos de gran incertidumbre como los actuales.

Esta circunstancia es particularmente delicada para las empresas familiares donde además de los retos empresariales se enfrentan al reto de la sucesión y la continuidad. Los modelos de desarrollo han estado tradicionalmente vinculados a los crecimientos orgánicos y al intra-emprendimiento, no considerando otras estrategias corporativas como la compra o integración de otras compañías.



Tampoco esta tipología de empresas y sobre todo las familiares han sido muy proactivas a la hora de analizar fórmulas de financiación o buscar potenciales socios con los que compartir el proyecto abriendo el accionariado, lo que tradicionalmente ha dado mucho vértigo ya que obliga a funcionar de una forma más participativa y abierta. Ello ha supuesto una autolimitación y, por tanto, una renuncia para abordar proyectos empresariales de mayor dimensión y trascendencia.

Todas las empresas han de disponer de una hoja de ruta sobre su estrategia corporativa, su ejecución y ambición

Los actuales escenarios de incertidumbre son una oportunidad para que los responsables de los Órganos de Administración y los gestores abran un proceso de reflexión sobre estrategia corporativa, con objeto de establecer las alternativas para el crecimiento y la sostenibilidad a medio y largo plazo de la empresa, que para el caso de la empresa familiar deberá considerar el desafío de la continuidad y sucesión de la propiedad. La conclusión de esta reflexión deberá posicionar a la compañía en el plano adecuado viendo las operaciones corporativas (compra, venta, fusión, integración) como un ámbito de seguimiento específico de los socios, de los órganos de administración y de la gestión de la compañías.

Desde nuestra perspectiva de profesionales de las finanzas corporativas y M&A, vemos que la reflexión sobre los modelos de crecimiento y su financiación no es una práctica extendida en el entorno de las pequeñas y medianas empresas. Por ello, desde IMAP Albia Capital nos permitimos recomendar que las empresas, independientemente de su tamaño, han de disponer de una hoja de ruta, fruto de su reflexión sobre su estrategia corporativa: hasta dónde quieren llegar en su ambición corporativa, cómo se va a ejecutar la estrategia, si se afronta en solitario o se admiten compañeros de viaje, como se va a financiar, etc.

Igualmente y dada la gran abundancia de empresas familiares con el reto de la sucesión encima de la mesa, esta reflexión será de gran ayuda para decidir cómo abordar el futuro de la empresa y personal de los propietarios/ familia. Posiblemente se encuentren respuestas adecuadas a preguntas tales como: ¿Tenemos capacidad/ energía para liderar o damos entrada a nuevos socios que lideren el futuro? ¿es vender la solución?

Contar con una herramienta como la Estrategia Corporativa puede contribuir a crear empresas de mayor tamaño, solventado así una de las debilidades más destacadas que es su reducido tamaño. Con ello contribuiremos también a sacar un mayor rendimiento de las propias capacidades, aprovechando las oportunidades de negocio y contribuyendo a la capitalización económica del país.

JOSÉ LUIS LÓPEZ GIL

Empresario y expresidente de la FVEM



“A algunos sindicatos les va bien con la confrontación, pero esto tiene que cambiar ya”

José Luis López Gil, empresario ligado a la Federación Vizcaína de Empresas del Metal (FVEM) que ha presidido ocho años, cree que la confrontación sindical que hay en Euskadi tiene que cambiar, porque los retos económicos requieren de acuerdos mínimos. Sobre la reforma fiscal, pide eliminar Patrimonio e incentivar la inversión.

Maite Martínez. Fotos: Domi Alonso

¿Cómo ve la coyuntura económica actual y su evolución futura?

En los últimos meses ha habido un frenazo de la actividad económica, pero parece que todo indica que no va a haber recesión lo que es una buena noticia. Los primeros meses del año serán más complicados, pero después las cosas mejorarán, aunque continuará la incertidumbre, y siempre que no haya ningún sobresalto. Desde el punto de vista

del empleo, Confebask anuncia que se crearán 10.000 empleos y bajará la tasa de paro hasta el 7%, una cifra histórica. No creo que la industria cree mucho de esos empleos, pero la situación no va a ser mala, aunque la guerra y sus consecuencias, así como la subida de tipos de interés están afectando a la actividad. Con respecto al sector del metal, las perspectivas de las empresas son razonablemente buenas.

¿Está sufriendo especialmente la actividad industrial vasca en este contexto?

En la industria y en el metal hay muchos subsectores y no se puede generalizar sobre su evolución: automóvil, aeronáutica, siderurgia, etc., cada uno tiene una situación diferente. En Euskadi, el PIB industrial es próximo al 24% y junto a los servicios asociados a la industria llega al 40%. El sector pasará unos meses complicados y luego renacerá. Estamos muy pendientes de la evolución de mercados europeos como Alemania y Francia, que también están desacelerando porque los costes energéticos están afectando mucho a la industria. La perspectiva a seis meses de la industria vasca es relativamente buena, ya que las empresas nos trasladan que van a crear empleo, -el 67% mantendrá plantilla y el 25% lo incrementará-, que más del 60% está entre el 75% y el 100% de su capacidad productiva, y un 44% considera que la coyuntura es buena y que los mercados están en reactivación.

do. Las relaciones laborales es otra cuestión que hay que mejorar. Y como consecuencia del aumento de los costes, las compañías han sufrido una importante reducción de sus márgenes y rentabilidad.

¿Y las fortalezas?

La fortaleza básica y fundamental de Euskadi son las personas. Tenemos muy buenos empresarios, buenos directivos y trabajadores con cualificación técnica muy importante. Nuestra formación profesional es un ejemplo y el nivel de preparación es alto gracias a la formación dual. Contamos, además, con centros tecnológicos potentes que ayudan con su labor a que la industria prospere y con un gobierno que apoya a la actividad industrial como motor de la economía y que lo seguirá siendo, porque todos estamos de acuerdo. En una comunidad tan pequeña es fundamental colaborar para atender los retos. El principal valor de Euskadi es la industria y su impacto en la economía es mayor que en

“Sobre los gravámenes temporales, veo bien que se apliquen ante dificultades y circunstancias especiales”

“La industria es el principal valor de Euskadi. Muchos países quieren ahora recuperarla ante la coyuntura actual”



¿Cuáles son las principales debilidades y problemas de la economía de Euskadi?

Desde que estoy en la FVEM, tanto en el comité ejecutivo como de presidente, siempre han estado en el *top*: el coste de las materias primas, el coste energético y los niveles salariales. También está el problema de atraer el talento, pero está relacionado con el reto demográfico que es universal. Retener sí se retiene bien en Euskadi. Otra debilidad es el alto nivel de absentismo, que es tres puntos superior a la media española. Se acaba de anunciar la creación de una comisión para reflexionar sobre este problema endémico de la comunidad y que corresponde a todos solucionar. La dimensión de las empresas es otro problema de la economía vasca. Son demasiado pequeñas, lo que significa menos en inversión en I+D, más dificultades para conseguir financiación y menor resistencia a las dificultades y cambios del merca-

do. Los sectores, las capacidades de sus profesionales son más elevadas, hay mejor nivel salarial y, por tanto, mayor bienestar. Muchos países se están dando cuenta de su valor y buscan volver a traer la producción que tenían externalizada a su territorio.

Ha mencionado que las relaciones laborales es otra cuestión a mejorar. ¿Cómo cree que se puede reducir la conflictividad?

Los sindicatos son fundamentales en la economía y sociedad, pero la presión y conflictividad es muy alta en Euskadi porque falta comunicación entre organizaciones empresariales y sindicatos o no es fluida. En todas las reuniones que hemos tenido, a nuestra iniciativa, hay un cierto grado de desconfianza y falta un criterio único por parte de las organizaciones sindicales. Hay que hablar, otra cosa es que luego no te pongas de acuerdo, pero hay que dialogar.

¿Ha habido diálogo para alcanzar un acuerdo sobre el convenio del metal vizcaíno para 2022-2025?

Once jornadas de huelga, varias reuniones y la mediación del Gobierno vasco han hecho falta para llegar a un acuerdo con la mayoría sindical, representada por CCOO, UGT y LAB. ELA no ha respaldado el convenio. A algunos sindicatos les va bien con la confrontación, pero esto más pronto que tarde tiene que cambiar, porque vamos a tener tales retos que va a ser difícil avanzar sin un mínimo, al menos, de comunicación. Hay que tratar de hablar para llegar a acuerdos, porque sin hablar es muy difícil. Las situaciones futuras nos van a obligar a tener que llegar a unos mínimos acuerdos.

¿Qué opina sobre los informes y estudios que señalan la pérdida de competitividad de Euskadi respecto a otras regiones?

Hay muchos retos futuros y dificultades a los que no son ajenos los países de nuestro

ma, buenos directivos y un entorno amable para la industria. Pero no hay músculo financiero para hacer frente a estas entradas, además la legislación bancaria penaliza las participaciones industriales, somos pequeños para hacer frente a esto.

¿Comparte la iniciativa del Gobierno vasco de participar en compañías locales para asegurar su arraigo?

El Gobierno vasco, siempre que sea una buena inversión, debería de entrar en el capital de compañías locales, pero necesitaría un fondo más potente que el actual para lograr un mejor efecto y tomar una mayor parte. Que se amplíe y se dedique más dinero para apoyar el arraigo.

Para finalizar, ¿qué le parece el anuncio de una próxima reforma de la fiscalidad en Euskadi para aumentar la progresividad?

El mantra de los empresarios es que nos bajen los impuestos y que inviertan en el arraigo,

“No pido bajar el impuesto de Sociedades, pero sí que se incentive la inversión y la creación de empleo”



“Se necesita un fondo más potente para apoyar el arraigo de empresas estratégicas y lograr un mejor efecto”



entorno y, sobre todo, Europa. El País Vasco todavía tiene unos indicadores económicos buenos y cuando se dice que ha perdido peso respecto de la economía española es cierto. Pero la manera más clara de crecer y elevar el PIB es con las personas y la evolución de la población en Euskadi va a la baja. Tenemos que fijarnos en que el PIB per cápita vasco es casi tal alto como el de Madrid, unos 34.821 euros frente a 32.925 euros, y que está por encima de la media de la Unión Europea. Hay problemas y retos a afrontar que nos atañen a todos y tenemos que trabajar por conseguirlos juntos.

¿Por qué la empresa vasca despierta el interés de fondos de inversión extranjeros que entran en su capital?

Lo positivo es que si vienen a comprar es porque hay buenas empresas. En esta comunidad autónoma hay buena materia pri-

go, pero nuestro compromiso es con el estado de bienestar y para eso hay que contribuir. No comparto la idea de quien dice que el que más tiene, más tiene que pagar porque eso ya ocurre. Hay progresividad, otra cosa es que sea poca. Lo más importante es que den un trato amable a las empresas, que tengan en cuenta que crean riqueza y bienestar. Yo no pido bajar el impuesto de Sociedades, pero a la empresa que crea empleo, invierte y aporta riqueza a la sociedad y a la economía, que se le incentive con deducciones fiscales. Por otra parte, creo que no debería existir Patrimonio y quiero que desaparezca. Sobre los impuestos temporales a la banca, energéticas y a las grandes fortunas, pienso que ante dificultades y circunstancias especiales habrá que echar una mano. En otros países europeos con gobiernos conservadores existen gravámenes pagados y no pasa nada.

Euskal ekoizle txikiekiko elkarlana indartzen dugu

Reforzamos la colaboración con pequeños productores vascos

Gure saltokietan Euskal jatorria duten 2479 produktu baino gehiago aurkituko duzu.

En nuestras tiendas encontrarás más de 2479 productos de origen vasco.

Protagonistek kontatzen dizute
Los protagonistas te lo cuentan



Orain inoiz baino gehiago
Ahora más que nunca



Hemengoa izatea ona da
Es bueno que sea de aquí



EROSKI

zurekin



Natxo de Prado Maneiro

Economista
Agente financiero BBVA

Volatilidad, riesgo y oportunidades

Cuál es la intersección entre volatilidad y riesgo? Me planteaban esta cuestión recientemente. Me gusta que los clientes respondan a sus propias preguntas. El proceso requiere conversación fluida, mente abierta, ciertas dosis de empatía y paciencia, pero es el mecanismo más pragmático que conozco para avanzar en el consenso.

No, es que volatilidad y riesgo no son lo mismo, aunque compartan similitudes. La volatilidad es un concepto estadístico que mide los vaivenes que sufren las cotizaciones de los activos financieros durante un periodo determinado de tiempo. Se corresponde con la desviación típica de la rentabilidad de un activo con respecto a su media y se expresa en tanto por ciento. Podríamos decir que volatilidad, oscilación, fluctuación, son parientes cercanos y todos ellos fieles aliados del inversor de largo plazo.

Pero ¿y el riesgo? Para CNMV en su concepción más general significa *incertidumbre sobre la evolución de un activo, e indicaría la posibilidad de que una inversión ofreciera un rendimiento distinto del esperado*. Y lo "aterrizan" a nuestro andar por casa y tomando como base las volatilidades pasadas de un producto o activo, a la conocida escala que va desde el 1 hasta el riesgoso 7.

Riesgo de crédito, de tipo de cambio, de liquidez, de país, esos sí deben ser motivo de preocupación para nuestro razonable inversor y son los que debe intentar controlar mediante el análisis fundamental de los activos a incorporar en su cartera. Si como ejemplo nos fijamos en la evolución de S&P desde 1929, podremos comprobar cómo a pesar de haber soportado episodios de altísimas volatilidades, su exitosa trayectoria, vista desde la atalaya que nos ofrece el paso del tiempo, no deja lugar a dudas, puede ser nuestra aliada.

Un buen rato después de iniciar la conversación, devolví la pregunta a mi interlocutor: ¿cuál sería para ti la intersección entre volatilidad y riesgo? Y tras un breve silencio me respondió: "esos momentos que el corto plazo nos disfraza de peligros y que ahora intuyo, suponen magníficas oportunidades para ir construyendo cartera". Misión cumplida.

Inversión de 18 millones

Garbiker y EVE harán gas renovable con residuos orgánicos

Garbiker, sociedad gestora de los residuos urbanos en Bizkaia, y el Ente Vasco de la Energía (EVE), que dirige Iñigo Ansola, construirán una planta de biometanización para producir gas renovable a partir de residuo orgánico en el parque de Artigas, próximo a Bilbao. La nueva planta generará energía equivalente al consumo de 6.000 hogares o casi 3.000 vehículos al año y, según las previsiones, estaría operativa a principios de 2025.

La inversión prevista para su puesta en marcha oscila entre 17 y 18 millones de euros. El nuevo plan de prevención y gestión de residuos identifica el or-



Iñigo Ansola,
director general
del EVE. D. Alonso

gánico del contenedor marrón como el residuo urbano donde existe mayor margen de mejora. Así, el plan prevé que esta recogida pueda multiplicarse por cuatro para el año 2030, lo que supondría que las actuales infraestructuras de tratamiento no serían capaces de asumir las más de 50.000 toneladas previstas.

WWW
WORLD
MARITIME
WEEK

4 CONGRESOS EN UN ÚNICO ENCUENTRO AL MÁS ALTO NIVEL

Bilbao Exhibition Centre,
21 - 23 de marzo 2023

SINAVAL
Construcción Naval Internacional

euromaritime
Industria Pesquera Internacional

port
future
bilbao

oec
Ocean Energy Conference

Colaboran

GRUPO
spri
TALDEA

Euskadi, bien común
EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO
ERONTZAREN GARAPEN,
ERAKUNTZEN GARAPEN
ETIAKIN
ERAKUNTZEN
DIPLOMATIA ERAGINKORRA,
ETIAKIN

Organiza

**BI
E!
C!** BILBAO
EXHIBITION
CENTRE

EXPOSSIBLE!

bilbaosexhibitioncentre.com

Kutxabank mantiene el mejor perfil de riesgo en España y el tercero en Europa

Kutxabank es la entidad española que ha recibido un menor ratio de capital para este año en el Pilar 2, del 1,20%, según el ranking de los bancos europeos publicado por el BCE.

elEconomista.es.

Kutxabank es la tercera entidad con mejor perfil de riesgo de Europa, según el *ranking* de los bancos europeos publicado por el Banco Central Europeo (BCE) en el marco del Proceso Supervisor de Revisión y Evaluación de Entidades Significativas (SREP). El banco que preside Antón Arriola ha escalado una posición en la clasificación europea respecto al análisis de 2021 y se mantiene a la cabeza del sistema financiero español.

Un total de cinco bancos españoles se encuentran en el *top 20* del BCE en lo que respecta a asumir menores requisitos de capital en el conocido como Pilar 2 (P2R) para 2023. Este requerimiento se fija de forma individual a cada banco, según el capital adicional que pudiera requerir para cubrir sus riesgos potenciales, conforme a las estimaciones de la autoridad supervisora. Cuanto más bajo es el listón de dicho P2R, es menor la necesidad de mantener capital adicional para cubrir los riesgos identificados, por lo que se obtiene un mejor perfil.

Como ya se ha indicado, Kutxabank es la entidad española que ha recibido un menor ratio de capital, del 1,20%, el mismo ratio que en 2022. En la clasificación general, es el tercer banco con menores requisitos, por debajo de SFIL (0,75%) y Credito Emiliano Holding (1%).

Bankinter, en quinta posición

Del resto de entidades españolas, la más próxima al banco vasco es Bankinter, en quinta posición con un 1,29%, mientras que Banco Santander se sitúa en el puesto número 12 (1,58%), por delante de Caixa-Bank, en la 14ª (1,65%) y BBVA, en la 16ª (1,71%). Para los otros cinco bancos supervisados directamente por el BCE hay que descender bastante en la lista: Abanca está en el puesto 34º, con un 2%, por delante de Sabadell e Ibercaja, ambos empatados con un 2,15% en las posiciones 54 y 55.

Además, Kutxabank deberá mantener una Ratio de Solvencia Total por encima del 11,70% durante el ejercicio 2023, y el umbral mínimo requerido por el Banco Central Europeo en cuanto a capital de máxima calidad CET1 ha quedado establecido en el 7,675%.



Sede de Kutxabank en Bilbao. Domi Alonso

Actualmente, su Ratio CET1 y su Ratio de Solvencia Total en su versión *phased-in* se sitúan en el 17,6%. Es decir, Kutxabank tiene más del doble de CET1 que el exigido por el supervisor. Dichos indicadores están en el 17,2 % en su versión *fully loaded*, aseguran desde la entidad vasca.

Kutxabank deberá mantener un ratio de solvencia por encima del 11,7% durante el ejercicio 2023

Con todas estas cifras, Kutxabank encara una nueva etapa con un presidente que se fija como retos mantener el arraigo en Euskadi y la singularidad del banco, que dedica la totalidad de su dividendo a financiar las inversiones y la obra social de sus tres accionistas, las fundaciones BBK, Kutxa y Vital.

Diagnóstico de la salud

Biolan crece con la integración de la firma biomédica DNA Data

Biolan, grupo especializado en diagnóstico alimentario y de la salud, ha culminado la integración de la empresa biomédica DNA Data, ubicada en el Parque Tecnológico de San Sebastian, tras la adquisición de capital iniciada en julio de 2021.



DNA Data está especializada en la realización de estudios genéticos y biológicos para el diagnóstico de enfermedades de origen genético. Su ámbito de actuación se orienta hacia cualquier disciplina médica, aplicando para ello la investigación, el desarrollo y la aplicación de nuevas tecnologías en el ámbito de la biomedicina. Esta orientación clínica permite a DNA Data realizar estudios genéticos

orientados siempre al diagnóstico y a la prevención de patologías, con una alta especialización que le permite tener entre su red de clientes a grandes hospitales de la red pública y privada a nivel estatal.

Las tecnologías moleculares en las que DNA Data tiene experiencia reforzarán las de Biolan como son la electroquímica, la biotecnología, el flujo lateral, la electrónica, la conectividad y el *Big Data*. Biolan es líder mundial en biosensórica aplicada al sector alimentario, con presencia en más de 60 países, mantiene una tasa de exportación del 82% y ha cerrado el ejercicio 2022 con un 12% de incremento de facturación.

Ayuntamiento de Bilbao

Innobasque impulsará la estrategia de educación STEAM en el ocio



El Ayuntamiento de Bilbao y la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque, han firmado un acuerdo de colaboración para impulsar la Estrategia de Educación STEAM Euskadi (ciencia, tecnología, ingeniería, arte y matemáticas) en las actividades de ocio educativo impulsadas por ambas entidades fuera del ámbito escolar.

Este convenio nace del convencimiento tanto del Consistorio como de Innobasque de que es necesario despertar el interés de la juventud, desde edades tempranas, por la ciencia, la tecnología y la innovación; y de contribuir a que desarrollen compe-

tencias transversales y valores como el trabajo en equipo, la comunicación, la iniciativa, la conciencia crítica o la resolución de problemas que se plantean en el ámbito comunitario y social, para su emancipación y desarrollo profesional y personal. El acuerdo refuerza el compromiso de ambas entidades con el fomento de iniciativas que promuevan la adquisición de competencias y vocaciones científicas y técnicas. Para Leire Bilbao, directora general de Innobasque, "es un gran acierto unir el ocio juvenil con Educación STEAM porque permite hacer llegar de forma amena y amigable la ciencia y la tecnología a la juventud".

Lidera Ibermática

Proyecto para que la computación cuántica llegue a la industria



Ibermática, compañía integrada en Ayesa, lidera un consorcio de empresas que trabaja en la creación de una plataforma de capacidades digitales punteras para la computación cuántica, que sirva para acelerar el despliegue de aplicaciones con impacto sostenible en la industria. El proyecto, denominado *Q4Real, Quantum Computing for Real Industries*, cuenta con el apoyo del programa Hazitek del Gobierno Vasco, y tiene un presupuesto de más de cuatro millones y medio de euros hasta finales de 2024.

En el consorcio de empresas trabajan también la empresa del grupo ITS, también de Ayesa y la uni-

dad de I+D de Ibermática, el Instituto Ibermática de Innovación (i3B), se completa con la participación de Serikat, Quanvia, Multiverse, Mercedes-Benz España, así como los agentes de la RVCTI, Tecnalia, UPV y Donostia International Physics Center.

El objetivo es formalizar la programación cuántica ante problemas habituales en el dominio industrial, desarrollar una base de conocimiento y componentes para tipologías de problemas computacionales cuánticos, generar prácticas de ingeniería de *software* cuántico y acortar la brecha con el mercado de soluciones comerciales.

Experiencia en Euskadi

Valcarce asume en zona norte de KPMG Gobierno, Riesgo y Cumplimiento

KPMG ha incorporado en su oficina de Bilbao a Amadeo Valcarce como nuevo responsable de Gobierno, Riesgo y Cumplimiento de la firma para toda la zona norte. Esta área se enmarca en Consulting Corporates, que cuenta con alrededor de 800 profesionales en España. Valcarce se une a un área en crecimiento con una demanda sin precedentes, señalan desde KPMG. En el último ejercicio (desde octubre 2021) se han incorporado más de 26 profesionales. "La incorporación de Amadeo supone un importante refuerzo para impulsar el crecimiento del área de Gobierno, Riesgo y Cumplimiento en la zona norte y especialmente en País Vasco", comenta Rafael Tejedor, socio responsable de Gobierno, Riesgo y Cumplimiento de KPMG España.

Amadeo Valcarce ha desarrollado una parte de su carrera profesional en el ámbito de los servicios profesionales y otra ocupando puestos directivos en



Amadeo Valcarce, KPMG. eE

corporaciones industriales. Desarrolló su carrera en Deloitte, prestando servicios de auditoría financiera de cuentas y otros servicios profesionales para las empresas más representativas de País Vasco y Navarra. Posteriormente trabajó en PwC como responsable de Auditoría en San Sebastián, en CAF y en Grupo Sarralle. Valcarce es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por Deusto.

Séptima emisión

Euskadi emite 700 millones en bonos sostenibles y obtiene una demanda siete veces superior

El Gobierno Vasco ha lanzado la séptima emisión del 'Bono Sostenible Euskadi' por valor de 700 millones de euros a diez años. La demanda ha sido siete veces superior a la oferta (se han recibido solicitudes por valor de 5.021 millones). "Euskadi cuenta con el privilegio de un excelente rating otorgado por las principales agencias, lo que hace que salir a mercado pueda ser un éxito. Y tener el sello de sostenibilidad facilita, además, que los inversores que solo invierten en sostenible se fijen además en nuestros bonos", destaca el consejero de Economía y Hacienda, Pedro Azpiazu.

Las entidades financieras que han participado en esta emisión son Norbolsa, BBVA, Banco Santander, Caixabank, HSBC, Nomura y Citi.

Esta operación muestra el respaldo de los inversores, con un cupón fijo del 3,5% a 10 años. Continuando con la apuesta del Ejecutivo por posicionarse en

el mercado exterior, se ha colocado un 77% en inversores internacionales, -con Alemania como primer país inversor, seguido de Suiza, Italia, Francia, Portugal, Holanda, Austria y Gran Bretaña-, un 12% en inversores estatales y un 11% en inversores de Euskadi.

Pedro Azpiazu espera que en futuras operaciones se pueda explorar la incorporación de otros mercados, fundamentalmente el asiático, dado que la "experiencia desarrollada durante estos últimos cuatro años nos avala como garantes de la sostenibilidad". Asimismo, plantea como reto que el Gobierno Vasco cuente con un rating de sostenibilidad en línea con la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Con este último lanzamiento, el importe global de las siete emisiones asciende a 4.400 millones de euros, en un proceso iniciado en mayo de 2018.

PUBLICIDAD

LO QUE TE LLEVA LEJOS ES LA ILUSIÓN



CRÉDITO ILUSIÓN

Estrena coche con una gran financiación.

Desde **5,54%**¹ hasta **6,127%**¹ TAE Para vehículos no ecológicos

4,95% TIN



(1) TAE: 5,54 %. Ejemplo para un préstamo de 12.000 € a 7 años. TIN: 4,95 %. Cuota mensual: 169,33 €. Alguna de las cuotas puede tener alguna variación centesimal para completar el cuadro del importe total adeudado. Sistema de amortización francés. Intereses: 2.223,30 €. Comisión de apertura: 1,5 %. Coste total del préstamo: 2.403,30 €. Importe total adeudado: 14.403,30 €. Ejemplo para el mismo préstamo a 3 años, cuota mensual: 359,38 €. Alguna de las cuotas puede tener alguna variación centesimal para completar el cuadro del importe total adeudado. Sistema de amortización francés. Intereses: 937,77 €. Comisión de apertura: 1,5 %. Coste total del préstamo: 1.117,77 €. Importe total adeudado: 13.117,77 €. TAE: 6,127 %. Variación de la TAE en función del plazo originada por la comisión de apertura correspondiente. Plazo máximo 7 años.

(2) En caso de coche con calificación energética igual a CERO o ECO, la comisión de apertura: 0 %. Ejemplo para un préstamo de 12.000 € a 7 años. TIN: 4,95 %. Cuota mensual : 169,33 €. Alguna de las cuotas puede tener alguna variación centesimal para completar el cuadro del importe total adeudado. Sistema de amortización francés. Intereses: 2.223,30 €. Comisión de apertura: 0 %. Coste total del préstamo: 2.223,30 €. Importe total adeudado: 14.223,30 €. TAE: 5,54 %. Compromiso nómina o pensión domiciliada por importe mínimo equivalente al salario mínimo interprofesional. (Imp. Mín. salario mínimo interprofesional = 1.000 € en nómina o pensión). Tarjeta de crédito activa en compras o cajero y sin cuota devuelta. Plan de Previsión/Pensión con saldo superior a 600 € y aportación mínima de 180 € en el semestre. Compensación por cancelación parcial o total anticipada: 1 %. Si el período restante entre la fecha de amortización y vencimiento es menor o igual a 1 año: 0,5 %. Oferta sujeta a la aprobación del préstamo según los criterios habituales de riesgo de LABORAL Kutxa y a la firma por parte del titular de la correspondiente póliza de préstamo. Oferta válida para operaciones por importe igual o superior a 9.000 € solicitadas antes del 30-06-2022. Se excluyen refinanciaciones.



Elena Zárraga
Directora general de LKS Next

El momento de la reestructuración financiera ha llegado

La experiencia profesional me ha demostrado que el dilatar decisiones necesarias no solo no las facilita, sino habitualmente conlleva finalmente gestionarlas, pero en un contexto más complicado. Sin embargo, la naturaleza humana nos lleva en ocasiones a retrasar la ejecución de determinados proyectos, bien porque el día a día nos va llevando o bien porque en sí mismos implica realización de tareas poco estimulantes.

Un claro ejemplo de ello es el momento de afrontar en la empresa una reestructuración financiera, algo que en muchos casos no se afronta hasta el momento en que hay una necesidad evidenciada por la dificultad de atender los compromisos de pagos adquiridos.

A pesar de la crisis pandémica, la ulterior situación de incertidumbre generada en 2021 por la crisis de suministros, o el conflicto bélico de Ucrania en 2022 que ha acelerado la inflación y un conato de crisis energética, no se han sufrido en general tensiones de liquidez. A diferencia de la crisis de 2008, las políticas monetarias expansivas y con ello la habilitación de distintas líneas de financiación del ICO o similares y con tipos de interés muy bajos, han mantenido a las empresas españolas anestesiadas.

Sin embargo, la retirada de estímulos del Banco Central Europeo y la subida de tipos de interés, hace presagiar un cambio de ciclo no solo en el coste del dinero sino en la facilidad para obtener crédito.

Bien es cierto que el crecimiento del PIB español en 2022 ha sido de 5,5% pero no es menos cierto que la ralentización económica es ya evidente, que las necesidades de circulante de las empresas se han incrementado fruto de una inflación desconocida en Europa desde los años 70 y de una necesidad de incrementar stocks como consecuencia de la incertidumbre ante determinados suministros.

Todo ello sin contar con que, en la coyuntura actual, la inflación se trasladará necesariamente también a nuestra masa salarial a lo largo de este ejercicio 2023



puesto que la escasez de talento y las constantes subidas del coste de la vida traerán aparejada en un periodo, más corto que largo, la subida de los salarios en general.

Pese a que los resultados de 2021 y 2022 han sido buenos, las incertidumbres en el horizonte son grandes y estamos más endeudados que en 2019, antes de la crisis Covid.

El momento de afrontar una reestructuración ordenada de nuestra financiación es por tanto ahora. Son así, varios los factores que lo justifican y lo recomiendan: 1-Necesidad de mantener stocks elevados por la gran incertidumbre de los suministros lo que a su vez supone un mayor riesgo a asumir ante una potencial caída de la demanda. 2-Sensibles subidas de tipos de interés que incrementarán el coste de la deuda. 3-Inflación todavía en niveles altos durante los próximos meses. 4-Ralentización económica con mayores riesgos de morosidad de nuestros clientes. 5-Posibles caídas de la demanda como efecto de la restricción de las políticas monetarias. 6-Previsibles mayores dificultades para obtener crédito, y 7-Necesidad de afrontar inversiones en digitalización y optimización de procesos.



Está claro que ahora es el momento, antes de que la situación se complique y con la visión de afrontarla para poder seguir creciendo y desarrollando nuestra actividad con normalidad. Pero ¿qué es una reestructuración financiera? ¿Qué se requiere para que además sea ordenada?

■

Ahora es el momento, antes de que la situación se complique y con la visión de afrontarla para poder seguir creciendo

■

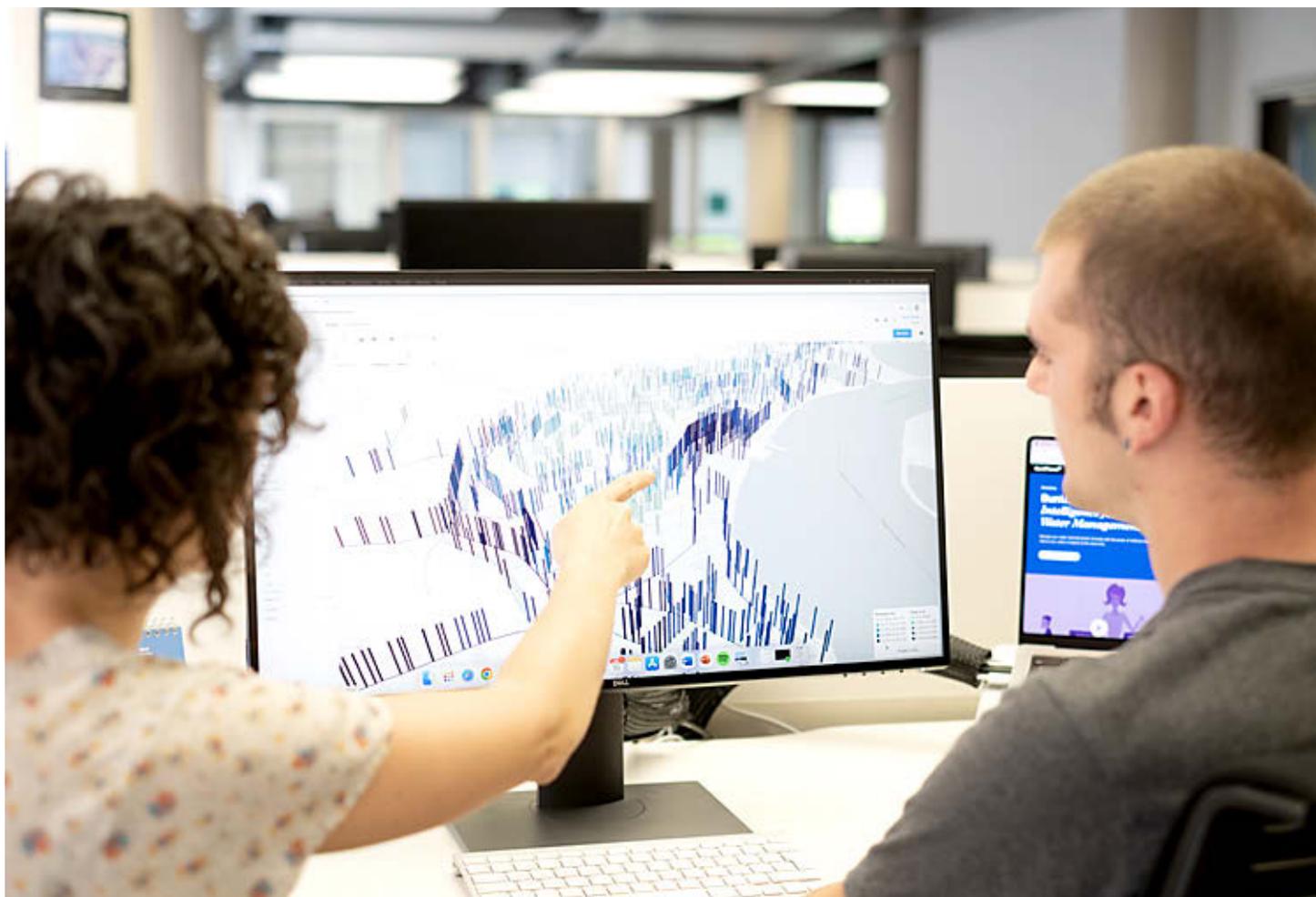
Cuando hablamos de reestructuración financiera, no solo estamos hablando de una refinanciación donde agrupamos deudas, renegociamos con la banca y ampliamos plazos en base a una serie de condiciones pactadas.

Una reestructuración financiera incluye además la valoración de las formas de pago a los proveedores, formas de cobro a los clientes, la incorporación de nuevos actores en la financiación empresarial como la incorporación de fondos, la valoración de utilización de fórmulas como el *confirming* o el *factoring*, la optimización en la utilización de los activos de la empresa (maquinaria, edificios, etc.) bien para lograr nuevos ingresos o como herramientas para obtener mayor liquidez en la empresa (mediante figuras como el *leaseback* u otras) conversión en *working capital* de determinados activos ociosos, etc.

Además de todo ello la reestructuración debe de ser ordenada, de forma que su formulación no nos condicione el desarrollo futuro de la empresa. La reestructuración es un proceso que ha de considerar en qué medida las decisiones de hoy están afectando al desarrollo empresarial futuro. Es un proyecto que debe trabajarse más allá de la posición financiera de la empresa en base a un plan numérico, sino que debe participar también de aspectos contractuales en relación a los compromisos adquiridos con banca, proveedores, clientes, inversores y todos aquellos agentes implicados en la reestructuración financiera.

La correcta negociación de estos aspectos y el conocimiento y consideración de sus implicaciones es clave para el desarrollo de la estrategia futura de la empresa.

En definitiva, para acometer un proceso de reestructuración financiera de forma ordenada que permita el desarrollo estratégico de la empresa es necesario realizar una correcta planificación, hacerla con tiempo, anticipándose a las situaciones de tensión, invirtiendo en la valoración de opciones y soluciones diversas y evitando el afrontar la reestructuración en mitad de una situación de estrés, y contar con una visión holística que contemple aspectos económicos, jurídicos y de desarrollo de negocio futuro.



La tecnología de BuntPlanet permite localizar pérdidas de agua en las redes de abastecimiento, que producen un alto coste económico.

BuntPlanet entra en Asia con un proyecto de calidad del agua en Emiratos Árabes

La empresa donostiarra, con un 'software' propio basado en Inteligencia Artificial y 'BigData' para detectar fugas en el sector, suma a su cartera este contrato y otros en México, España, Grecia, Chile y Costa Rica, gracias al desarrollo de nuevos productos en saneamiento, gestión de activos y gemelo digital, entre otros.

Maite Martínez. Fotos: eE

Desde que en 2019 cerró un acuerdo comercial con Siemens como colaborador global, BuntPlanet no ha dejado de conquistar nuevos mercados internacionales. A la par, la compañía guipuzcoana se ha dedicado a innovar para desarrollar soluciones que frenen las pérdidas mundiales de agua, cifradas en 39 billones de dólares. De hecho, la empresa ha pasado de estar centrada con su *software* en fugas, a productos de calidad de agua, saneamiento, filtraciones, detección de obs-

trucciones, gestión de activos para renovación de tuberías y el gemelo digital, que te permite ver el comportamiento de la red y simular operaciones a futuro. "Son herramientas muy innovadoras y no podemos parar, si no innovamos morimos", explica Ainhoa Lete, fundadora y CEO de BuntPlanet.

Esta ampliación de productos le ha permitido a la compañía, que tiene 17 trabajadores, realizar trabajos en Suecia, Bélgica, España, Alemania, Francia,



El Perte de Digitalización del Agua supone una oportunidad para el crecimiento de BuntPlanet en el mercado nacional.

Reino Unido, Grecia y en varios países americanos. Entre los últimos contratos destaca un proyecto de calidad de agua en Palma de Mallorca, una licitación para un producto recién desarrollado. Este producto también se va a aplicar en un proyecto relacionado con la calidad del agua en Emiratos Árabes, que supone la entrada de BuntPlanet en Asia. "Se trata de aplicar nuestro producto a la solución de un problema concreto", comenta Ainhoa Lete.

México, Chile y Costa Rica

También es reciente la implantación a ejecutar en México de su plataforma de Inteligencia Artificial *BuntBrain* para la gestión del parque de 470.000 contadores en Sapal, uno de los operadores del país, que podrá gestionar mediante técnicas de *Big Data*. Este proyecto se realizará con el apoyo del programa *Pilotu* del Gobierno Vasco, para el desarrollo de proyectos de inversión pública internacional.

BuntPlanet ha ganado, además, licitaciones en Chile y en Costa Rica. En este último, que empezó con un piloto, ha firmado una renovación y ampliación de contrato, dos grandes proyectos en *megacities*.

En el mercado español se presentan ahora grandes oportunidades para BuntPlanet, gracias al Perte de Digitalización del Agua. "La infraestructura es antigua, hace falta renovarla y la digitalización puede ayudar a que esa renovación se realice de la forma más eficiente posible", apunta la CEO de BuntPlanet. Este Perte servirá a la ingeniería donostiarra pa-



Ainhoa Lete, fundadora y CEO de BuntPlanet.

ra abrir mercado y aumentar su negocio. "El objetivo es implantar más productos en los clientes que ya tenemos y entrar en nuevos con licitaciones del Perte del agua. Pretendemos multiplicar por cuatro nuestra facturación", adelanta Ainhoa Lete.

Los fondos europeos para el sector serán de 3.000 millones a invertir a 2026. El primer lote de 200 millones se espera que llegue a empresas como BuntPlanet a finales del presente ejercicio 2023.

Control de contenidos

Colaboración entre Sarenet y Gatchan para centros educativos



Sarenet, operador de voz y datos y servicios de alojamiento, especializado en empresas que preside Roberto Beitia, ha firmado un acuerdo de colaboración con Gatchan, compañía de telecomunicaciones orientada a entornos educativos, tanto colegios como clubes, centros deportivos o bibliotecas y cualquier otro lugar, incluso el hogar, donde el usuario final de la conexión a internet sea un menor de edad.

Entre los servicios que ofrece la compañía destacan los relacionados con la seguridad *online* de las Redes Privadas Virtuales (VPNs), lo que permite cifrar la actividad y filtrar los contenidos en la navegación, con sencillas herramientas de control que

gestionan desde un único lugar los permisos y tiempo de acceso a las aplicaciones e internet.

Para poder ofrecer estos servicios, la compañía se apoya en Sarenet, que le proporciona sus soluciones de conectividad y un panel de control vía web que le dota de autonomía para supervisar las coberturas de fibra de sus clientes, permitiendo incluso la tramitación de altas de líneas de fibra. Los clientes pueden disponer de estadísticas de actividad para conocer el uso de las aplicaciones y las amenazas de forma transparente en configuraciones personalizadas. El servicio incluye registro de *logs*, *firewall*, instalación y soporte profesional.

Hacia nuevos mercados

Óscar Vicente Hernández, nuevo CEO de Angulas Aguinaga



Angulas Aguinaga ha iniciado 2023 con un nuevo CEO, Óscar Vicente Hernández, que sustituye a Ignacio Muñoz Calvo, que era el primer ejecutivo desde hace seis años. Con este relevo en la empresa guipúzcoana, líder en pescadería moderna, se busca impulsar su crecimiento, sobre todo en Francia e Italia.

Vicente Hernández conoce bien estos mercados en los que quiere hacerse fuerte Angulas Aguinaga. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Vicente-Hernández era hasta ahora el director general del grupo italiano Bolton Food Group (pro-

pietario de las conservas Cuca e Isabel desde 2015, entre otras marcas y productos) en España, un cargo que ocupaba desde junio de 2019.

El nuevo CEO de Angulas Aguinaga cuenta con más de 20 años de trayectoria profesional en el sector de alimentación, ya que antes de Bolton Food, trabajó durante más de 17 años en la multinacional británica Unilever (dueño de Dove, Frigo o Hellmann's, entre otras muchas marcas).

Angulas Aguinaga, fundada en 1974, está controlada por los fondos PAI Partners y Portobello Capital.

Industria inteligente

Ikerlan abre sede en Bilbao para desarrollar proyectos tecnológicos



El alcalde de Bilbao, Juan Mari Aburto, y el director general del centro tecnológico Ikerlan, Ion Etxeberria, han firmado un acuerdo de colaboración para la apertura en la ciudad de una sede en las instalaciones ubicadas en el Auzo Factory de Matiko. Este convenio supone la instalación de este importante centro, miembro de Grupo Mondragon y del BRTA (Basque Research and Technology Alliance), con una trayectoria de 50 años y con un equipo de investigación de más de 400 personas.

El centro colabora en la actualidad con más de 60 empresas de Bilbao y de Bizkaia, dedicadas a los

sectores de la energía, la movilidad, la fabricación, la electrónica y las TICs, como Ingeteam, Accenture, Iberdrola, Artech, Arcelor Mittal, Batz, Cikautxo, Maier, Osatu, ZIV Automation, Metro Bilbao, Bridgestone, Sener o Sidenor, entre otras.

La nueva sede, que albergará proyectos tecnológicos tanto de generación de conocimiento como de transferencia a las empresas en los ámbitos de especialización de tecnologías digitales, energía e industria inteligente, se suma a las que el centro dispone en la actualidad en Galarreta (Hernani-Gipuzkoa) y en Mondragón, su sede central e histórica.



Presentación en Bilbao de la tercera edición de BBK Ekin, con la presencia de la directora de la Obra Social de BBK, Nora Sarasola. EP

Impulso a 25 proyectos de impacto social en la tercera edición BBK Ekin

BBK apoyará iniciativas que generen crecimiento económico y fomenten el desarrollo de la innovación social. La recepción de candidaturas es en bbk.eus, hasta el 27 de febrero.

elEconomista.es.

La fundación bancaria impulsará 25 proyectos de emprendimiento con impacto social en el marco de la tercera edición de BBK Ekin, su programa de apoyo a proyectos de base innovadora y con impacto social positivo en fase de incubación. La nueva cuenta en 2023 con una dotación de 100.000 euros con el objetivo de generar empleo y desarrollar oportunidades de innovación social.

La directora de la Obra Social de BBK, Nora Sarasola, ha explicado, que, en esta tercera edición, BBK Ekin pretende dar "un paso más como programa de referencia para el ecosistema emprendedor en Bizkaia". En concreto, ha precisado que esta vez, y teniendo en cuenta las valoraciones positivas recibidas, reforzará la comunidad de mentores que acompañará a los emprendedores, por lo que les ofrecerá sesiones que combinarán el *networking* con

la formación. Las personas interesadas pueden presentar su candidatura a través de la web bbk.eus hasta el 27 de febrero.

"Nuestro objetivo es impulsar el emprendimiento generando en cada fase las condiciones necesarias para que las ideas que fomenten un cambio social encuentren un modelo de negocio sólido y sostenible que permita su futura escalabilidad", ha añadido Nora Sarasola.

El 10 de marzo BBK Kuna acogerá un evento de lanzamiento para presentar los 25 proyectos seleccionados en la convocatoria. A partir de ahí, los candidatos elegirán a sus mentores y BBK Ekin se prolongará durante cuatro meses, entre el 29 de marzo y el 11 de julio del 2023.

Metodología del MIT

El programa formativo es híbrido, ya que combina la realización de tareas a través de una plataforma digital propia con sesiones de trabajo presenciales. La metodología de trabajo de Ekin se inspira en el modelo de emprendimiento disciplinado del MIT.

Al término del programa, los proyectos seleccionados habrán desarrollado un plan de negocio y contarán con un resumen ejecutivo listo para presentar frente a posibles inversores.

La primera semana de septiembre los participantes presentarán su negocio ante un jurado y los tres mejores proyectos serán premiados con hasta 10.000 euros.



Mariano Vilallonga
CEO de Gesdirección

Evaluar al consejero, clave en gobernanza

Lo que afronta el BBVA en los próximos meses -por tomar un caso entre otros- con la renovación de un tercio de los miembros de su consejo (5 consejeros), es una circunstancia que se debe tomar como algo positivo. Se abre una ventana de oportunidad para incorporar perfiles más adecuados a los desafíos del banco de cara a los próximos años. Siempre y cuando dominen los criterios profesionales en esa decisión y permita dirimir entre la reelección de los actuales consejeros o la incorporación de nuevos. Ahora bien, se corre el riesgo de que si falla la objetividad se impongan los egos.

La evaluación del consejo de administración -y de los consejeros- es una de las acciones más poderosas para alcanzar la excelencia en gobierno corporativo. Por eso es una práctica recomendada en todos los códigos de buen gobierno y exigida por la CNMV para las empresas españolas cotizadas.

Pero, ¿se está evaluando a los consejos de administración? Sí, en empresas cotizadas. ¿Se hace con rigor y profundidad? Más bien no, como ahora veremos. ¿Y a los consejeros? Prácticamente no se realiza nunca. Por supuesto que hay de todo, pero globalmente no se está haciendo ni con el rigor ni con la profesionalidad que requiere algo tan importante para mejorar nuestra gobernanza. Ojalá me equivoque, pero no se trata sólo de mi opinión personal tras chequearlo con decenas de consejeros, sino que también lo pone de manifiesto la CNMV tal y como se desprende del último *Informe Anual de Gobierno Corporativo* (IAGC) donde: un 6,6% de empresas cotizadas no realiza ningún tipo de evaluación, un 24,1% lo hace con un alcance muy limitado, y un 29,2% (35 empresas) no desglosan información suficiente como para conocer en detalle los procedimientos aplicados. Si esta es la situación de las empresas cotizadas, ya podemos imaginar lo escaso o nulo que se encuentra esta práctica entre aquellas sociedades que no están obligadas a realizarlo por ley, aunque algunas de ellas son de tamaño considerable.

Evaluar el funcionamiento del consejo (y de los consejeros) es una tarea compleja, extraordinariamente delicada, pero necesaria. E incluye dos ámbitos: a.) el funcionamiento del consejo como órgano de gobierno; y b.) la evaluación de los



miembros del consejo, para apreciar su aportación de valor a la compañía. La buena noticia es que actualmente existen metodologías bien diseñadas para ello.

Que los consejeros perciben una buena remuneración, es algo conocido por todos. Pero ¿por qué no se les evalúa como a cualquier buen profesional? ¿Por qué estamos fallando en la evaluación tanto del consejo cómo de los consejeros? Las razones son diversas, y podemos agruparlas en cuatro categorías:

A. Mero trámite. Para bastantes empresas cotizadas las evaluaciones son un requerimiento legal más con el que hay que cumplir, y lo reducen a un sencillo cuestionario que el presidente de la CN&R envía a los consejeros, y estos lo devuelven con su propia opinión y sin mayor trascendencia. La mayoría de estas "encuestas" no tienen ni el contenido, ni el alcance deseable. Por eso, sus resultados no se trabajan posteriormente en el consejo, tal y como lo prescriben las buenas prácticas.

B. Autoevaluación. Una valoración sólo en auto-evaluación, no es ni prudente ni razonable. La recomendación 36 del Código de Buen Gobierno dice expresamente que: "cada tres años, el consejo de administración será auxiliado para la realización de la evaluación por un consultor externo". Este requerimiento está vigente desde 2015 y, sin embargo, todavía hoy -después de 7 años- se calcula que hay casi un tercio de empresas cotizadas que no han hecho nunca este ejercicio con un evaluador externo.



■
La evaluación del consejo es una de las acciones más poderosas para alcanzar la excelencia en gobierno corporativo
 ■

C. Conflicto de intereses. En primer lugar, porque quien debe contratar la evaluación puede ser la última persona interesada en hacerlo: el presidente del consejo o el presidente de la CN&R. Por otro lado, cuando se acude a un consultor externo, con frecuencia se genera un conflicto de intereses, pues esa firma de consultoría también suele ofrecer otro tipo de servicios al consejo: búsqueda de consejeros, auditoría contable, análisis de políticas retributivas, asesoramiento de voto para sus accionistas, etc. Este es un tema pendiente de regular en nuestro país, ya que en otros mercados, las empresas de consultoría tienen prohibido por ley ofrecer servicios que puedan suponer un conflicto de intereses para su cliente.

D. No se evalúa a los consejeros con profundidad. Hay quien pone en duda la necesidad de evaluar a los consejeros, aduciendo que lo importante es el conjunto del consejo y cómo actúa como equipo, algo que es verdad; pero no toda la verdad. Diagnosticar las cualidades profesionales (visión de negocio, conocimiento del sector, etc.) y transversales (independencia de criterio, saber escuchar, sano escepticismo, capacidad para generar consenso, etc.) de cada consejero, resulta un elemento clave para determinar la matriz del consejo. Y esta matriz nos dice mucho sobre la potencia que tiene ese consejo. Además, esta evaluación del consejero, si realmente queremos que sea consistente, tendrá que realizarse mediante un *assessment* 360° como se hace con todo buen profesional que se precie.

Es razonable que los accionistas reclamen una evaluación que ayude a configurar un consejo muy cualificado. Pues para progresar, necesitamos medir y saber dónde nos encontramos. Aunque hay algo peor que no medir, y es medir mal, o aún peor: que sus resultados no tengan ninguna consecuencia.

Ya que la evaluación del consejo -y de sus miembros- debe ser una de las acciones más decisivas para mejorar la gobernanza de nuestras empresas, importa mucho afianzar una dinámica seria y rigurosa de evaluación, y aquel consejero que no esté dispuesto a ello, mejor que no ocupe un puesto en el consejo. Algo que también afecta a la empresa familiar, pues muchos consejeros dominicales-familiares o no están preparados o no tienen cualidades para aportar valor desde el consejo.

‘Viñedos de Álava’ constituye su Consejo, pendiente de la autorización europea

‘Viñedos de Álava’ ha constituido su Consejo Regulador, a la espera de que la Unión Europea autorice la denominación. El objetivo es que el vino cosecha de 2023 esté bajo su amparo.

M. Martínez. Fotos: Irekia

Viñedos de Álava-Arabako Mahastiak ya ha constituido su Consejo Regulador con el objetivo de dar un paso más en la puesta en marcha de esta Denominación de Origen Protegida. Este sello considera que es “el siguiente paso natural” en este proyecto. Esta medida se produce después de que el Gobierno Vasco le haya otorgado la denominada *Protección Nacional Transitoria*, y de que se haya encomendado a una Comisión Rectora, propuesta por Asociación de Bodegueros de Rioja Alavesa (ABRA), las funciones del Consejo Regulador.

La tramitación de la solicitud se encuentra desde mayo de 2022 en las instituciones europeas, en las que una comisión técnica debe estudiar la petición “de acuerdo con el procedimiento y reglamentación de la UE”. Según el jefe de la Unidad de Indicaciones Geográficas en la Dirección General de Agricultura de la Comisión Europea, Joao Onofre, que intervino en una jornada en Logroño, la Unión Europea no aprobará la creación de la Denominación de Origen Protegida *Viñedos de Álava* sin el acuerdo previo del Ministerio de Agricultura español.

Registro de viticultores y bodegas

El nuevo Consejo Regulador se encuentra trabajando en los trámites necesarios que permitirán abrir los registros a viticultores y bodegas que cumplan con su pliego de condiciones, con el objetivo de obtener el primer vino cosecha 2023 bajo el amparo de la Denominación de Origen Pro-



tegida Arabako Mahastiak-Viñedos de Álava. Los promotores de este sello explican que Rioja Alavesa “lleva años clamando por una clara diferenciación”, y que esta nueva marca “es el único proyecto viable” para la materialización de este objetivo.

El viceconsejero de Agricultura del Gobierno vasco, Bittor Oroz, afirma que el proyecto para crear la denominación de origen es “legítimo, legal y no va contra nadie”. Para Oroz, la creación de *Viñedos de Álava* “no supone una competencia con Rioja, sino que hay sitio para todos y cada uno debe defender los proyectos en los que cree si son legítimos y legales, y nuestros servicios jurídicos dicen que es legal”.

