

Revista mensual | 16 de marzo de 2023 | Nº87

País Vasco

elEconomista.es

GESTAMP Y CAF ELIGEN EUSKADI PARA DESARROLLAR TECNOLOGÍA SOBRE LA NUEVA MOVILIDAD

En el nuevo edificio del Automotive Intelligence
Center (AIC), especializado en digitalización

aic • AUTOMOTIVE
INTELLIGENCE
CENTER

CH 10th 2023



ERIZ SAINZ, DIRECTOR DE B ACCELERATOR TOWER (BAT)
**"FISCALIDAD Y CONEXIÓN CON
LA EMPRESA NOS DAN VALOR
FRENTE A OTROS HUBS"**



Industria | P4

Teknia planifica abrir en Euskadi un centro tecnológico para todo el grupo

Con 22 plantas por todo el mundo, el fabricante de automoción quiere apostar por las tecnologías sobre nueva movilidad urbana y diseña un centro a ubicar en País Vasco.



Infraestructuras | P18

Bilbao y Pasaia destinan 250 millones para optimizar sus puertos

El Puerto de Bilbao invertirá 200 millones con el objetivo de ser más competitivo y el de Pasaia, 45,8 millones para optimizar su actividad.



Industria | P10

AIC inaugura su cuarta fase centrada en la movilidad

Automotive Intelligence Center (AIC) aloja a empresas como Gestamp y CAF que desarrollarán tecnologías de vanguardia en el sector.



Entrevista | P24

Eriz Sainz Gurtubay, director de B Accelerator Tower (BAT)

“La fiscalidad y la conexión con las empresas tractoras nos dan valor frente a otros ‘hubs’ internacionales”.

Biotecnología | P34

Aleoviro amplía su actividad de I+D con nuevos laboratorios y sede

La firma, que realiza I+D en químicas y plantas e investigación sobre la malaria, ha dado el salto a unas nuevas instalaciones en Zamudio para impulsar su crecimiento.

La Contra | P44

Éxito de la 14ª First Lego League Euskadi, organizada por Innobasque

El torneo, que promueve la formación STEAM entre los jóvenes mediante proyectos de innovación, reunió 128 equipos y 1.000 personas en Bilbao, Donostia y Mondragón.

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



Puerta abierta a la innovación y a la excelencia tecnológica

Parece que en las últimas semanas alguien se ha dejado una puerta abierta en Euskadi y por ella se están colando la innovación y la excelencia tecnológica en forma de proyectos, inversiones e iniciativas varias, que impulsarán al ecosistema industrial y empresarial vasco hacia la transición energética, climática y la digitalización.

No, no es una casualidad que al comenzar a leer la revista *elEconomista.es País Vasco* de marzo los diferentes reportajes hablen de una temática similar o relacionada. Pero tampoco ha sido algo premeditado por parte de esta directora que la realiza. Y no, esta publicación no es un monográfico sobre innovación, tecnología e inversiones para su fomento. Es que Euskadi y sus empresas se preparan para el futuro y tienen claras sus apuestas.

■
Euskadi y sus empresas
se preparan para el futuro
y tienen claras sus
apuestas: innovación,
tecnología e inversión
■

Un gran proyecto como el Automotive Intelligence Center (AIC) acaba de inaugurar su cuarta fase, un edificio de 10.000 metros cuadrados dedicados a la nueva movilidad en áreas como la digitalización, conectividad y electrificación. Y grupos vascos como Gestamp y CAF desarrollan ya ahí sus proyectos.

Compañías como ITP Aero, que ha anunciado inversiones de 34 millones para Euskadi y la mayor parte irá destinada a un centro de I+D dedicado a tecnologías digitales y de fabricación avanzada, hacia una aviación más sostenible.

Otro fabricante de automoción como Teknia, con 22 plantas por todo el mundo, planifica abrir un centro tecnológico y de excelencia para el grupo en Bizkaia. O los puertos de Bilbao y Pasaia, que también destinarán unos 250 millones a optimizar su actividad, hacerla más sostenible, electrificando muelles y apostando por la generación renovable.

En esta línea también va el plan de ayudas a Pymes 2023 del Gobierno vasco, un programa de 600 millones para diferentes inversiones y el 70% destinado a I+D+i y transición energética.

Y un proyecto como B Accelerator Tower (BAT), que quiere ser el faro del emprendimiento y la innovación y atraer *startups* y compañías que impregnen de innovación el tejido empresarial vasco.

No, ciertamente no es casualidad; más bien causalidad y proyecto de futuro.



Domi Alonso



Javier Quesada de Luis, director general de Teknia, en la planta vizcaína de Abanto-Zierbena.

Teknia planifica abrir en Euskadi un centro tecnológico para todo el grupo

Con 22 plantas por todo el mundo, el fabricante vasco de automoción quiere apostar por las nuevas tecnologías relacionadas con la movilidad urbana y planifica ubicar el que será su centro de excelencia para todo el grupo en Bizkaia, provincia donde tiene sus dos plantas en Euskadi.

Maite Martínez. Fotos: Domi Alonso

Desde que inició su actividad hace más de 30 años en Elorrio y con un cliente como Ford, la evolución de Teknia ha sido imparable gracias a su apuesta por la reinversión continua de beneficios y por la adquisición de compañías que complementen sus tecnologías.

El grupo familiar, dirigido desde hace un año por Javier Quesada de Luis, la segunda generación, afron-

ta una nueva etapa en la que el crecimiento inorgánico seguirá siendo estratégico. En la actualidad, dispone de 22 fábricas por el mundo. Su primera compra en el exterior fue en Brasil en 1996, unas instalaciones hoy de 12.000 metros cuadrados en un mercado clave para el sector de automoción.

En ese plan a futuro, Teknia también quiere apostar por Euskadi, donde tiene su sede central y dos

plantas en Bizkaia. “He vivido en varias partes fuera de España y no hay un sitio donde haya tanta concentración industrial y de conocimiento como en País Vasco, sobre todo en Bizkaia. Es un ecosistema muy rico, en profesionales, *know how* tecnológico, cadena de proveedores, clústeres, etc.”, detalla Javier Quesada.

Por estas razones, Teknia estudia poner en marcha en unos años un centro tecnológico en la comunidad autónoma. “Miraremos para adquirir empresas que nos ayuden a montar ese centro tecnológico aquí”, explica el directivo. “No obstante, es un paso que requiere reflexión y organización”.

Cinco tecnologías

El grupo vasco dispone de cinco tecnologías: estampación, conformado de tubo, inyección de plásticos, mecanización de barra, -donde Teknia Bilbao es referente- e inyección de aluminio.

“Trabajamos a nivel de tecnología de fabricación para contar con unos directores para cada área, que nos ayude a mejorar la competitividad y a nivel de manufactura avanzada e industria 4.0, con una incorporación en el equipo directivo para estructurar lo que queremos que sea ese centro de excelencia tecnológica”, comenta Quesada de Luis.

Por el lado de procesos, el objetivo que persigue Teknia es profundizar y avanzar con proyectos piloto de alta tecnología, visión artificial, automatización, etc., para incorporar a sus plantas. En cuanto

Teknia prevé comprar este mes una empresa europea de inyección de aluminio de 20 millones de negocio

a productos, el fabricante quiere identificar aquellos donde pueda tener oportunidades porque todavía no hay conocimiento suficiente. “Por ejemplo, crear un centro de conocimiento que nos permita ayudar a nuestros clientes en el entorno de la electrificación y de la movilidad urbana, a desarrollar esos productos y captar negocio en esa área”, razona Javier Quesada de Luis.

Según el directivo, antes de la pandemia las personas viajaban y se compraban coches; “ahora se viaja más, pero nos movemos en las ciudades de otras formas que antes no existían. Es una oportunidad de fabricar piezas para movilidad urbana a precios más competitivos, porque esos métodos de transporte son más económicos de adquirir que un vehículo y más sostenibles”.

De esta manera, en el plan estratégico que el grupo vasco diseñará cara a 2025 la movilidad urbana ten-



Trabajador de Teknia Bilbao, ubicada en el polígono Abra Industrial de Zierbena (Bizkaia).

drá un papel fundamental. “A cuatro años me gustaría contar con un centro tecnológico en el entorno de más de 50 personas, con el objetivo de mejorar las tecnologías de fabricación que tenemos y fabricar volúmenes con mayor flexibilidad en procesos, y en producto, continuar en automoción, crecer en productos de mayor valor añadido y codesarrollar más productos y abordar el entorno de la movilidad urbana, que tendrá un gran recorrido”.

Comprar para crecer

En cuanto a su política de adquisiciones empresariales, “hemos empezado a trabajar más una estrategia de *pull* en vez de *push*. El sector sabe que somos empresa compradora, que reinvierte las ganancias en comprar empresas y hacer crecer así el grupo y vamos a continuar”, comenta Javier Quesada.

Teknia busca oportunidades que aporten producto, cliente, localización y rentabilidad, entre otros fac-

tores, y soluciones a problemas en determinadas tecnologías. Así, estudia compras de inyección de aluminio en el centro y este de Europa, "el mes que viene vamos a cerrar una compra de una empresa de inyección de aluminio que tiene una facturación alrededor de 20 millones".

El grupo busca en Europa en estampación de productos de seguridad para el automóvil, de mecanizado de barra, con un producto de valor añadido y está valorando una empresa de mayor tamaño que tiene "una fuerte sinergia con la nuestra y está en varios mercados". En México y Estados Unidos se interesa también por inyección de aluminio, mecanización de barra y estampación en cualquier producto de automóvil.

Salto cuantitativo

Un cambio en su estrategia M&A es aspirar a grupos más grandes en volumen de negocio: "históricamente hemos comprado empresas familiares entre 10-20 millones de facturación y ahora ampliamos a grupos de entorno a 80-100 millones para



Las plantas vascas del grupo están especializadas en las tecnologías de mecanizado (Bilbao) y conformado de tubo (Elorrio).



poder crecer más rápido y mejorar nuestras tecnologías", afirma Quesada.

Teknia financiará estas operaciones con caja y financiación externa. "Tenemos deuda muy baja y vamos a acabar el año con un ratio de apalancamiento por debajo de dos veces el *ebitda*; podemos permitirnos apalancarnos más y comprar empresas mayores sin sentirnos incómodos", asegura el director de la compañía.

Sobre los resultados de 2022, el grupo -con unos 3.500 trabajadores- ha cerrado el ejercicio con un volumen de negocio superior a 350 millones, con

un crecimiento de doble dígito en ventas (un 14%), *ebitda* y beneficio neto. En 2021 ganó 10 millones. Quesada explica que los costes de energía y materias primas han reducido su rentabilidad. "En los costes que deberíamos haber traspasado al cliente tenemos un *gap* de entre un 20-25%".

Sobre sus plantas en Euskadi, Teknia Bilbao y Teknia Elorrio, con alrededor de 230 empleados, obtuvieron un negocio de 33 millones de euros en 2022, cifra que prevén elevar a 43 millones en el presente año. Respecto de sus tecnologías, en Bilbao está el mecanizado y la fábrica de Elorrio está especializada en conformado de tubo.



AKTIBATU ZURE LAGUNTZAK!

Eusko Jaurlaritzak enpresei laguntza emango die **2023ko ENPRESENTZAKO Laguntza Plan** berriarekin. Euskal ekonomiaren motorrarentzat, Euskadiko ENPRESENTZAT, zuzeneko laguntzak.

Aktibatu zure laguntzak eta gida zaitzala talentu onenak, gaztea, ekintzailea eta ideia berriak dituenak.

Oso ENPRESAzaleak gara!

¡ACTIVA TUS AYUDAS!

El Gobierno Vasco apoya a las empresas con el nuevo **Plan de Ayudas PYME 2023**. Ayudas directas al motor de la economía vasca, nuestras PYMES.

Activa tus ayudas y déjate guiar por el mejor talento, joven, emprendedor y con nuevas ideas.

¡Somos muy de PYMEs!

 **+80** laguntza-programa
programas de ayudas

 **+600** milioi euro
millones de euros

Informa zaitzez · Infórmate

www.euskadi.eus/ekogarapena · www.spri.eus/ekogarapena

Euskadi, auzolana, bien común

EUSKO JAURLARITZA



GOBIERNO VASCO



Ana Santiago
Consejera delegada de Sisteplant

Caracterizando las organizaciones del futuro

Llevamos años viviendo profundos cambios en nuestras organizaciones y procesos. Por un lado, el impacto de los nuevos requisitos digitales de los diferentes mercados y clientes, queramos o no parece que todo lo que nos rodea se ha ido transformando en 4.0. Y por otro, la necesidad imprevista de crear modelos de trabajo híbridos, que para que sean sostenibles requieren nuevas formas de captar y desarrollar a nuestro equipo. Estas circunstancias nos han hecho conscientes de la necesidad de hacer evolucionar las competencias técnicas: analítica de datos, robótica, digitalización, programación, etc. Igualmente importante, implantar modelos organizativos y de relación que aseguren esta evolución de conocimiento, pero que también fidelicen a un colectivo motivado. Esto nos ha llevado a replantearnos nuevas estrategias empresariales que, para que se conviertan en realidad, pasan necesariamente por cambios importantes en las estructuras de nuestros equipos y desarrollo de sus capacidades.

Centrándonos en la industria, hemos evolucionado poco en los últimos 100 años en lo que debe ser una fábrica, asumimos conceptos que parecen inmutables: estrategias de innovación no siempre bien estructuradas, planes de desarrollo no alineados con la evolución de la tecnología, conocimiento confinado en pocas personas, falta de polivalencia, modelos de toma de decisiones basados en el empirismo, planes industriales muchas veces centrados solo en la rentabilidad, dejando de lado la innovación en productos y procesos.

Aunque cada empresa debe diseñar su propio plan de transformación, hay palancas que inexcusablemente deberán tener en cuenta a la hora de realizarlo:

-Agilidad, porque así lo va a requerir el mercado y sobre todo la sociedad. Estructuras más planas y menos jerárquicas que distribuyen la responsabilidad entre más personas y estableciendo redes de colaboración externa ágiles.

-Flexibilidad, porque determina el punto de equilibrio entre especialización y polivalencia de las personas, lo que permite configurar las actuaciones clave de la cadena de valor en forma de proyectos, minimizando el concepto de área funcional.



-Eficiencia, porque dichos proyectos se desarrollan por equipos aumentados que se divierten trabajando y aprendiendo, con enfoque disruptivo y ganas de superar los objetivos.

-Fiabilidad, porque el conocimiento que generan las personas reside no solo en ellas, sino en la organización, garantizando que la transición generacional no implique pérdida de conocimiento.

-Sostenibilidad, porque los espacios físicos son habitables, se piensan, diseñan y transforman bajo una perspectiva eco.

-Responsabilidad, porque se alinean los valores de la empresa con los de sus empleados, clientes, colaboradores y con los de la sociedad, considerando que el bienestar de la persona y del entorno social se mide y gestiona como un parámetro clave del desempeño de la organización.

-Compromiso, porque la transmisión de valores, los salarios emocionales y el desarrollo del espíritu de pertenencia serán aspectos clave en los nuevos modelos de contratación.



Tenemos que entender qué priorizan los nuevos perfiles y cómo la imagen de marca influye en su decisión de incorporación

Ese modelo alternativo se apoya en organigramas más planos, poco jerárquicos, y promueve el trabajo por proyectos para adaptarse a demandas cambiantes. Cada proyecto contará con la participación de las personas más idóneas, que trabajarán no sólo por objetivos, sino que mucho más lejos, se plantearán aspiraciones. Estas personas están altamente motivadas, configurarán equipos "aumentados", de alto rendimiento, con conocimiento tecnológico y de las claves del negocio.

Además de esta última, hay iniciativas que serán de gran apoyo para iniciar y consolidar esta transformación en el rol de las personas: fábricas de ideas, aulas-laboratorio en las que se pongan a prueba las ideas; técnicas de gamificación, canales digitales para mejorar la comunicación y la colaboración. Un sinfín de opciones.

Entre las estrategias a desarrollar, atraer a las nuevas generaciones y fomentar la diversidad: crear banquillo como estrategia de sostenibilidad y adquisición de nuevas capacidades y adaptar tanto procesos internos y modelos de contratación, entender qué priorizan los nuevos perfiles y cómo nuestra imagen de marca puede influir en su decisión de incorporación. También potenciar el talento actual: las personas que componen nuestras organizaciones nos han ayudado a llegar hasta donde estamos hoy. Potenciar el reciclaje y la ampliación de competencias es un factor clave.

Poner el foco en la relación con el equipo: los modelos no presenciales, dañan el espíritu de pertenencia y no contribuyen a crear relaciones estables; por ello, es necesario desarrollar acciones que reduzcan la distancia entre las personas y fomenten el trabajo en equipo.

Ser consciente de que la tecnología avanza muy rápido y que es posible que competencias que hoy son críticas, queden obsoletas en un futuro cercano. Solo en enero se han destruido 78.000 empleos en el mundo vinculados a las empresas tecnológicas. Un dato para la reflexión y valoración.

Alineación con objetivos: lograr que cada persona tenga claro cómo puede contribuir a alcanzarlos y plantee todo tipo de mejoras encaminadas a lograr una mayor productividad y agilidad en su entorno de influencia.

Lo que hace grande a una empresa no es el número de empleados, sino otro tipo de factores como son la innovación, el desarrollo del espíritu de compromiso y pertenencia y asegurar que nuestro equipo desarrolla nuevas capacidades.



La nueva fase de AIC acoge proyectos tecnológicos innovadores para responder a los desafíos y oportunidades de la nueva movilidad.

Gestamp y CAF 'apadrinan' el centro de AIC de movilidad y digitalización

Automotive Intelligence Center (AIC), ubicado en Amorebieta (Bizkaia), ha inaugurado un edificio de 10.000 metros cuadrados dedicados a la nueva movilidad en áreas como la digitalización, conectividad y electrificación. Gestamp y CAF trabajan en estas instalaciones, que ya están al 65% de ocupación.

Maite Martínez. Fotos: Domi Alonso

Casi 15 años después su puesta en funcionamiento (2009), el AIC abre un cuarto edificio -que ha requerido 17,5 millones de inversión- que simboliza la era de la digitalización y con actividades relacionadas como la conectividad y la electrificación en el marco de las nuevas soluciones para la movilidad. "Con esta fase se da un paso hacia una movilidad donde se contará con verticales como la bicicleta, el ferrocarril o los barcos de recreo",

detalló Inés Anitua, directora general de AIC y del clúster de automoción vasco Acicae.

A la inauguración asistieron el lehendakari del Gobierno Vasco, Iñigo Urkullu, la vicelehendakari, Idoia Mendia, la consejera de Desarrollo Económico, Arantxa Tapia, y otros miembros de su equipo, el diputado general de Bizkaia, Unai Rementería y los máximos directivos de Gestamp, Francisco Riberas

y CAF, Andrés Arizkorreta. El presidente ejecutivo de Gestamp aseguró que "para que una empresa sea competitiva debe ser digital y en Gestamp esto es ya una realidad". El grupo que dirige cuenta en esta fase con un centro de fabricación avanzada, un proyecto piloto de *smart factory*.

En este laboratorio desarrolla un nuevo modelo de fabricación flexible para componentes de automoción, "un concepto clave para adaptarse a los desafíos y oportunidades del mercado". La multinacional vasca, que ya cuenta en AIC con el centro de formación para el grupo Gestamp Technology Institute (GTI), tiene 250 profesionales en el conjunto del complejo.

Retos en seguridad y sostenibilidad

Por su parte, CAF ha establecido un centro de excelencia, especializado en tecnologías de movilidad urbana sostenible en el ámbito de la señalización, entre otros. "Desde aquí revolucionaremos la forma en que viajamos en tren en el ámbito urbano, contribuyendo a la resolución de los retos más importantes de la sociedad en materias como la seguridad y la sostenibilidad", afirmó Andrés Arizkorreta.

El fabricante guipuzcoano ferroviario y de autobuses suma 50 profesionales en este centro, "que serán 100 a finales de este año, cifra que llegará a duplicarse", adelantó el presidente de CAF.

Iñigo Urkullu aseguró que los sectores de la automoción y ferroviario son "fundamentales" para Euskadi y animó a las empresas a seguir "emprendiendo, invirtiendo, innovando y generando oportunidades de empleo de calidad", para que Euskadi siga manteniendo "su posición privilegiada".

En este punto recordó que la industria automovilística representa el 25% de PIB vasco, que la mitad

de la industria de componentes a nivel estatal está compuesta por empresas vascas, y que tres compañías - Gestamp, CIE Automotive y Grupo Mondragon- están entre las 100 primeras del mundo.

Binomino público-privado

Urkullu reconoció "la visión y el trabajo" de quienes pusieron en marcha la primera fase del proyecto. "Lo hacemos manteniendo el binomio en el que tanto creemos: la colaboración público-privada".

Con esta última fase, el AIC tendrá un total de 60.000 m² dedicados a generar valor para esta industria. Actualmente reúne a 32 organizaciones de nueve nacionalidades y más de 950 profesionales.

AIC se inauguró en 2009 basado en un concepto de innovación abierta donde las empresas mejoran su competitividad por medio de la cooperación. En 2010



Gestamp cuenta con 250 profesionales en AIC; CAF suma 50 y llegará a 200 a medio plazo

abrió su segunda fase donde incorporó nuevos espacios para las empresas interesadas en este modelo propio, reconocido por la Unión Europea.

En 2015 llegó la tercera, enfocada a liderar la formación. En 2023 el AIC quiere liderar los cambios que está viviendo el sector en materia de digitalización, conectividad y electrificación, entre otros.

Entre sus patronos están la Diputación Foral de Bizkaia, los ayuntamientos de Amorebieta y Ermua, un grupo de empresas punteras del sector y Acicac Cluster de Automoción de Euskadi.



Representantes institucionales, de AIC y empresarios, junto al lehendakari, Iñigo Urkullu, en la inauguración de la cuarta fase del centro.

ITP Aero invertirá 34 millones en Euskadi dentro de un plan tecnológico global

Bain Capital ha anunciado su primera inversión como propietario de ITP Aero: 34 millones para impulsar el crecimiento tecnológico e industrial del fabricante aeronáutico vasco.

Maite Martínez.

Bain Capital invertirá 34 millones en ITP Aero y pondrá en marcha un centro de I+D en el Parque Tecnológico de Bizkaia (Zamudio), donde tiene su sede, dedicado a tecnologías de fabricación avanzada. Esta inyección, además, ratifica el compromiso del *private equity* estadounidense con el mantenimiento de la actividad del grupo aeronáutico en Euskadi.

El nuevo centro, en marcha en la segunda mitad de 2024, requerirá de 24 millones de inversión y generará 120 empleos. Se centrará en las tecnologías digitales y de fabricación avanzada necesarias para fabricar los productos que demanda el mercado de los motores aeronáuticos, en línea con el compromiso de ITP Aero con la aviación sostenible.

El centro de I+D también apoyará la tecnología dual, como la necesaria para desarrollar el programa europeo FCAS (futuro avión de combate europeo), en el que ITP Aero es la compañía líder española del pilar del motor.

Apuesta por fundidos

El plan incluye inversiones en fundidos, un producto muy demandado actualmente en el mercado. En esta línea, ITP Aero tiene previsto invertir 10 millones para seguir mejorando sus plantas de PCB en Barakaldo y Sestao, con el fin de aumentar la capacidad operativa de ambos centros.

Las instalaciones de la compañía en Querétaro (México) seguirán creciendo en sus actividades de ingeniería y fabricación, y pondrán en marcha una nueva actividad asociada a fundición.

ITP Aero también continuará ampliando sus actividades de MRO (mantenimiento de motores) para apoyar las operaciones de motores en servicio.

En 2022, la plantilla global de ITP Aero aumentó un 8% hasta alcanzar los 4.700 empleados (+370 personas). Para 2023, la empresa espera seguir aumentando su plantilla a nivel mundial, a un ritmo similar al de 2022. Este año, Aero contratará a 400 personas. El grupo vasco cerró 2021 con un negocio de 915 millones y 67 millones de beneficio neto.



Operario de ITP Aero, en una planta del Parque Tecnológico de Bizkaia. D. Alonso

Este anuncio inversor se produce en un momento de recuperación gradual de la industria. Con la apertura del transporte aéreo, el tráfico de pasajeros muestra una recuperación -la completa se espera para 2025- y esto se traduce en una mayor demanda de producción de aviones y motores.

Con una plantilla de 4.700 personas, ITP Aero contratará 400 más este ejercicio 2023

Por otra parte, Air India ha anunciado el mayor pedido de motores Trent XWB-97 de la historia: 68 (más 20 opciones) y 12 motores Trent XWB-84. ITP Aero es socio a riesgo y beneficio de toda la familia Trent XWB de Rolls-Royce y responsable de diseño, producción y montaje de la turbina de baja presión.

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. Min. 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.

JOSÉ LUIS GARCÍA DONOSO

Director general de GES (Global Energy Services)



“No hay capacidad para ejecutar todos los proyectos renovables al ritmo deseable”

José Luis García Donoso analiza el momento que vive el sector, “en medio de un cambio de modelo energético en el que vamos a encontrar riesgos y dificultades”. El director general de GES cree que no se podrán ejecutar todos los proyectos al ritmo deseado y que surgirán nuevos actores “con menor garantía”.

Maite Martínez. Fotos: eE

¿Cuántos MW renovables entrarán en operación en los próximos años y qué inversiones precisarán?

Según los datos del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima, hasta 2030 la previsión de conexión es de 2.000 MW eólicos y 3.000 MW solares cada año. Es una previsión condicionada a muchos factores, ya que es necesario también mejorar la capacidad de almacenamiento eléctrico para dosificar

esa producción. Por otro lado, el marco regulatorio tiene que seguir siendo favorable para que el mercado español siga siendo atractivo. Sobre la inversión, depende del proyecto, pero de media unos 5.000 MW pueden suponer 3.500 millones cada año.

¿A qué responde este ‘boom’ en el mercado español?

El *boom* es mundial, pero en España tene-

mos un recurso de generación renovable mejor que el entorno, la inversión es más rentable y la parte regulatoria más estable. Por eso somos un foco claro en Europa de interés para el inversor. Aquí están las principales *utilities* y fondos mundiales. Además, la cadena de proveedores es competitiva.

¿Cree que el impuesto temporal a las energéticas podrá tener efecto sobre los proyectos previstos?

La parte regulatoria y de estabilidad en cualquier sector y más en uno tan internacionalizado como es el de la energía, con inversores que están mirando a cualquier país del mundo, es muy importante. Si en España nos mostramos inestables o con un riesgo y probabilidad real de que se modifiquen las reglas del juego, sin duda será un elemento contrario a ese interés general de transición energética. A corto plazo este impuesto es una recaudación muy apetitosa, pero creo que juega en contra de la inversión. Si el in-

lo antes posible. Por otro lado, la cadena está saturada y no podrá asumir el aumento.

¿Cómo se prevé afrontar esta situación?

Será necesario incorporar nuevos proveedores, equipos críticos. También necesitamos profesionales con capacidad de gestión y conocimiento para ejecutar este tipo de proyectos y aquí el problema es importante porque la demanda es mundial. En este escenario aparecerán nuevos actores de menor garantía que asuman esa responsabilidad de construir y el riesgo tendrá que ser compartido con el propio promotor. Esas compañías asumirán ese papel con el riesgo aparejado de falta de experiencia e incluso de capacidad financiera para garantizar esos cumplimientos. Habrá un cuello de botella de proyectos con el riesgo controlado, pero habrá quién asuma riesgos para ejecutarlos.

¿Qué papel tiene GES en este contexto?

Es una compañía que lleva diseñando y cons-

“Se han agilizado los trámites para construir, pero habrá que ver si es igual para la puesta en marcha”



“Surgirán nuevos actores con menor garantía, que irán a riesgo compartido con el promotor para atender la demanda”



versor internacional ve a España como un país inestable, se irá a invertir a otro lugar.

¿Se han acelerado lo suficiente los trámites administrativos para impulsar las renovables o queda camino por recorrer?

La crisis energética ha agilizado la liberación de autorizaciones ambientales (DIAs) y se ha materializado un récord absoluto de proyectos. Habrá que ver si, cuando vayan terminando las construcciones, la tramitación de la legalización y la puesta en marcha es ágil y es capaz de absorber esa carga.

Y la cadena de proveedores, ¿tiene capacidad de atender el incremento de proyectos?

En los próximos meses va a haber tal número de proyectos que realmente no hay capacidad para ejecutar al ritmo que sería deseable. Así, se debe planificar y priorizar los que son más estratégicos para que se ejecuten

truyendo proyectos renovables desde principios de los 90. Nuestro papel es asumir esa realización y explotación de grandes proyectos renovables, junto a nuestros clientes de EEUU, fondos británicos, *utilities* noruegas, alemanas, españolas, etc. Somos 700 profesionales, cifra que crecerá con la nueva unidad de negocio de montaje fotovoltaico.

¿Con qué volumen de negocio han cerrado 2022 y qué retos se fijan para este año?

El cierre de 2022 supera los 350 millones de negocio, por encima de objetivos y casi duplicando al año anterior, también en resultado. Para 2023, esperamos superar los 400 millones de euros de facturación. Tenemos en ejecución 570 MW y en cartera unos 800 MW eólicos y 600 MW fotovoltaicos, que se van a iniciar este año y terminarán la mayoría el año que viene, sobre todo en España y Chile.



José Miguel Zaldo
Ingeniero Industrial
PhD por Deusto Business School

Oportunidades de energías renovables en África: geotérmica y bioenergía

Quiero insistir en la frase de mi primer artículo: “África es la mayor responsabilidad de Europa y también la mayor oportunidad”. Aunque en este artículo me voy a limitar a escribir sobre la energía renovable geotérmica y la bioenergía.

Los recursos geotérmicos del continente africano se encuentran en el sistema del Rift de África Oriental (Instituto Federal Alemán de Geociencias y Recursos Naturales, 2016). A finales de 2020, Kenya era el único productor importante de electricidad a partir de energía geotérmica del continente, con una capacidad de generación de 823.8 MW.

La bioenergía engloba desde combustibles rudimentarios y poco eficientes hasta combustibles sintéticos modernos. Aunque la biomasa es la fuente de energía más utilizada en el continente, la mayor parte se consume para cocinar, para lo que se emplean prácticas tradicionales poco eficientes.

Los usos modernos de la bioenergía para la generación de electricidad representaban alrededor del 1% de toda la electricidad generada a partir de fuentes renovables en 2019, y no se sabe con certeza qué porcentaje del combustible se obtuvo de forma sostenible. Los usos modernos del calor incluyen centrales de cogeneración a base de bagazo para el procesamiento de la caña de azúcar en África Oriental.

También existen posibilidades para usar biocombustibles avanzados en el sector del transporte en varios países africanos. Solo en África Occidental podría existir potencial para producir más de 100 megatoneladas de residuos agrícolas al año que podrían transformarse en biocombustibles como el etanol y el biobutanol, o en electricidad (División de Estadística de las Naciones Unidas, 2018; Agencia Internacional de la Energía, 2019). 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.

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



Ricardo Barkala, presidente de la Autoridad Portuaria de Bilbao, en la presentación del plan estratégico a 2026. Domi Alonso

Bilbao y Pasaia inyectarán unos 250 millones para optimizar sus puertos

El Puerto de Bilbao invertirá 200 millones dentro de su plan estratégico a 2026, con el objetivo de ser más competitivo, avanzar en la transición energética y ganar nuevos tráficos. Por su parte, la dársena de Pasaia destinará unos 45,8 millones en los próximos cinco años a optimizar su actividad.

M. Martínez.

El Puerto de Bilbao invertirá 200 millones a 2026, con el objetivo de ser más competitivo, avanzar en la transición energética -con la electrificación de muelles y generación de energía renovable- y recuperar tráficos y ganar nuevos. La dársena vizcaína prevé duplicar el tráfico *ro-ro* (cargamento rodado) y aumentar en un 30% el tránsito de contenedores, entre otros. No obstante, Ricardo Barkala, presidente de la Autoridad Portuaria

de Bilbao, matizó que "no todo es tonelada, solo es un indicador más y no es el más importante", en referencia a la pérdida del cuarto puesto frente a Cartagena en el ranking de los Puertos del Estado.

Así, Bilbao quiere ganar tráfico con el norte de Europa y de América y ser el puerto de referencia en el eje Atlántico. "Tiene que desarrollarse al mismo ritmo que otros ejes de Europa", reclamó Ricardo



Buque cargando contenedores en el puerto de Bilbao. eE

Barkala. En cuanto a los 200 millones de inversión, alrededor de 100 millones se destinarán al proyecto de ampliación de la fase 2 del Espigón central, que estará terminado al final del nuevo plan.

Otros objetivos de esta estrategia son reducir en un 40% las emisiones de CO2 y la electrificación del 30% de los muelles (OPS). En este sentido, "para 2026, antes de los que indican las normas europeas, que es a 2030, tendremos el 100% de los muelles de rutas regulares electrificados", aseguró el presidente de la Autoridad Portuaria de Bilbao.

También se desarrollarán proyectos de generación renovable, eólica y fotovoltaica, para lograr una capacidad de 30 MW que cubrirá parte del consumo energético del Puerto de Bilbao, y en lo que se invertirán 55 millones.

En 2022 el puerto de Bilbao movió 32,7 millones de toneladas, superando en un 5,1% los datos del año anterior y por encima del crecimiento medio de los puertos de interés general, que suman un incremento del 3% en su conjunto.

Pasaia, el mejor en tráfico de vehículos

El puerto guipuzcoano de Pasaia registró el pasado año un tráfico de 3,3 millones de toneladas, lo que supuso una disminución del 6% con respecto al del ejercicio anterior, con 3,5 millones de toneladas, diferencia que espera recuperar a lo largo de 2023, según apuntaron el presidente de la Autoridad Por-

tuaria de Pasaia (APP), Joakin Tellería, y el director general, David Candelario. En cuanto a la lonja pesquera, tuvo "un impacto positivo con una variación del 1,4% con respecto a 2021 y un saldo de 19.000 toneladas y 82 millones en el valor de venta".

Para este año desde la APP prevén "afianzar las tendencias al alza del tráfico de vehículos, -por segundo año consecutivo, el puerto de Pasaia ha sido considerado por la Asociación de los fabricantes de automóviles (Anfac) como el mejor del Estado en este tráfico-, la estabilidad de los tráficos siderúrgicos

Avanzar hacia una actividad portuaria más sostenible es el reto principal de Bilbao y Pasaia

y agroalimentarios, así como un incremento del 10% en el tráfico de la pasta de papel".

Tellería, por su parte, valoró que, "si vuelve la normalidad geopolítica se podrán recuperar en los próximos meses los tráficos de 2021, con 3,5 millones de toneladas, un 6% superior a 2022".

Los directivos explicaron que la APP prevé invertir alrededor de 45,8 millones de euros en los próximos cinco años en la dársena guipuzcoana, en optimizar su actividad y avanzar en sostenibilidad.



Arantxa Tapia, consejera de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente, con miembros de su departamento.

Ayudas de 600 millones, el 70% para I+D+i y transición energética

El plan de ayudas para 'PYMES 2023', con un presupuesto de unos 600 millones, incluye 83 programas diseñados en 12 áreas temáticas, para mantener el dinamismo empresarial.

elEconomista.es. Foto: Irekia

La consejera de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente del Gobierno Vasco, Arantxa Tapia, y el director general del Grupo SPRI, Aitor Urzelai, presentaron el plan de ayudas para 'PYMES 2023'. Con un presupuesto de unos 600 millones, este plan incluye 83 programas diseñados en 12 áreas temáticas, para mantener el dinamismo empresarial vasco. El 70% del presupuesto, concretamente, 413,6 millones, se destina a programas de Tecnología I+D+i y de Transición Energética.

El trabajo y conocimiento de todas las sociedades responsables de la gestión de estas ayudas, EVE, IHOBE, URA, HAZI FUNDAZIOA, ELIKA, además de la propia SPRI, Basque Trade & Investment y la Sociedad de Capital Riesgo, coordinados por el Departamento, está reflejado en programas que han teni-

do una magnífica acogida y respuesta por parte del tejido empresarial vasco, señalan desde la consejería que lidera Arantxa Tapia.

Desde el Gobierno Vasco se asegura que el presupuesto destinado al 'Plan de Ayudas PYMES 2023' "es el verdadero instrumento para ayudar a las empresas vascas de cualquier sector a hacer frente a las incertidumbres que se vienen padeciendo en los últimos años, pero, sobre todo, para acompañarles en su evidente impulso para seguir creando empleo y riqueza, dinamizar las necesarias transiciones digital, energética y medioambiental, y reactivar la economía vasca en base al modelo inclusivo y sostenible".

Las ayudas se completan con importantes aportaciones a las inversiones en desarrollo industrial, la industria alimentaria, y la internacionalización, entre otros ámbitos.

Catálogo digital e impreso

El plan de ayudas se presenta en un catálogo digital y su versión impresa, que recogen los 83 programas y servicios repartidos en 12 ámbitos.

En ellos se describen el nombre de la ayuda o servicio, el presupuesto para este año, su descripción y objetivo, el tipo de posible beneficiario/a para el que está destinada la ayuda, la fecha estimativa de publicación, la Dirección del Gobierno y/o Sociedad responsable de la misma, y un enlace web donde solicitarla y recabar toda la información y normativa bajo la que se regula.

Crecerá más de un 50%

P4Q prevé alcanzar 90 millones de negocio, tras invertir seis millones

El grupo P4Q, dedicado a la fabricación de componentes electrónicos para el sector energético, ferroviario, automoción y salud, prevé aumentar un 50% su facturación este año, alcanzando casi los 90 millones (87 millones). La empresa, participada por Talde Private Equity desde 2018, tiene más de 280 empleados y tres plantas de producción: en España (Bizkaia), Estados Unidos y China. A esto le suma oficinas de servicio al cliente en Brasil, México y Chile. El lehendakari, Iñigo Urkullu, y el diputado general de Bizkaia, Unai Rementeria, han inaugurado en Alonsotegi (Bizkaia) la nueva sede de 4.500 m² del grupo, en la que ha invertido 6 millones de euros,

En las nuevas instalaciones se puede encontrar tecnología avanzada para la fabricación electrónica (armarios inteligentes, líneas automatizadas de última generación de SMD, rayos X-3D y células líneas de



Visita institucional a las nuevas instalaciones de P4Q. Irekia

montaje flexible de producto propio y EMS). Asimismo, P4Q ha apostado por la Inteligencia Artificial y el análisis *Cloud* para aportar valor añadido en los productos de sus líneas de energías renovables (solar) y médico-sanitarias. "La nueva sede nos permitirá continuar creciendo, desarrollar nuevas líneas de negocio y ofrecer un mejor servicio al cliente", ha dicho Aitor Alapont, director ejecutivo del Grupo P4Q.

Terapias avanzadas

Columbus Venture Partners, impulsor de Viralgen-Bayer, inaugura una biotecnológica en Bizkaia

Syngoi, la primera biotecnológica del mundo en fabricar ADN sintético optimizado y adaptable para terapias avanzadas, ha inaugurado sus instalaciones en el Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia. La inversión privada inicial ha sido superior a 10 millones de euros. Syngoi pertenece a la cartera de Columbus Venture Partners, gestora de capital riesgo especializada en biotecnología que ha fundado empresas punteras como Viralgen, en Gipuzkoa, adquirida con posterioridad por la multinacional Bayer, Vivet Therapeutics, Highlight Therapeutics y Aura, entre otras.

Con esta inversión, se refuerza la apuesta de la gestora por Euskadi como referente mundial en la producción de terapias avanzadas. Se trata de una empresa pionera en el mundo cuya tecnología la sitúa en la vanguardia del sector y supone una gran noticia para los pacientes, ya que podrán acceder antes a tratamientos específicos efectivos.

La empresa va a producir para todas las fases del desarrollo de medicamentos, desde las primeras investigaciones, fases pre-clínicas, clínicas, hasta la producción a gran escala con calidad cGMP.

Por sus singulares características, Syngoi reúne las condiciones para ser un proveedor óptimo de las organizaciones que están liderando el mercado de terapias génicas, terapias celulares y vacunas de mRNA. Estas estrategias terapéuticas emergentes tienen un cuello de botella en la manufactura que el oDNATM de Syngoi ayuda a resolver.

El acto de inauguración estuvo presidido por el diputado general de Bizkaia, Unai Rementeria, acompañado de la consejera de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente del Gobierno vasco, Arantxa Tapia, empresarios, científicos, inversores, directivos y equipo profesional de la compañía, entre otros invitados.

**Guillermo Dorronsoro**

Profesor de Economía y Estrategia
Deusto Business School

La solidaridad de las empresas

Hace unos días me pidieron intervenir en un programa de televisión de ámbito autonómico, para comentar la noticia de los recursos que algunas empresas vascas del sector financiero o energético están presentando al nuevo impuesto extraordinario. Antes de mi intervención, se presentaba la noticia, junto con entrevistas a pie de calle para recoger la opinión popular sobre estos recursos. También intervinieron tres personas que estaban en la tertulia en el estudio ese día (yo tomaba parte por videoconferencia, solo unos minutos).

El veredicto de los periodistas que presentaban la noticia, de las personas entrevistadas en la calle, y de los tertulianos fue unánime: las empresas eran insolidarias por presentar estos recursos. Porque si tenían beneficios extraordinarios, tenían que arrimar el hombro. Además, en el caso de la banca, se recordaba el momento del rescate, y se les preguntaba si habían devuelto aquel dinero...

La lógica de este diagnóstico era tremendamente simple: si el dinero está en manos públicas, se dedica a la justicia social y a reducción de desigualdades, pero cuando está en manos privadas, solo se benefician unos pocos (los accionistas de esas empresas o, a lo sumo, los empleados también).

Me quedé preocupado, por el juicio sumarísimo y por la condena más rápida. Dio igual que tratase de explicar en mi intervención que no es lo mismo tener beneficios que repartir dividendos, y que las empresas necesitan capitalizarse para abordar las grandes inversiones que deben acometer en transformación digital, en sostenibilidad, etc. Que las grandes empresas, además de impuestos y empleos directos, generan muchos empleos indirectos en sus proveedores (que a su vez pagan sus impuestos), y ejercen un papel tractor muy valioso sobre la economía. Y que, en el caso de las entidades financieras vascas, ninguna de ellas tuvo que acudir al rescate...

También daba igual que el recurso no se atuviese a la legalidad vigente, y que cree un severo precedente de inseguridad jurídica y arbitrariedad fiscal, dos circunstancias que retraen a cualquier inversor. Por no hablar de tratar de hacer alguna consideración sobre la eficacia del gasto público (anatema)...



Cuando interrumpieron mi conexión, la tertulia siguió por el mismo camino que llevaba antes de mi intervención. Les parecía muy bien que las empresas tuvieran beneficios, pero lo solidario era aceptar en automático el pago de más impuestos, "para compensar".

Es un síntoma de una enfermedad grave, que se va instalando en nuestra sociedad, con el apoyo de políticos y periodistas, que van dejando en la opinión pública un mensaje muy poderoso por lo simple y directo: "El sector público es solidario, el sector privado es insolidario. Como está aumentando la desigualdad, la mejor forma de corregir ese problema es que fluya el dinero de lo privado hacia lo público". Si no compartes ese lema, automáticamente te sitúas en la ultra-derecha, o en el ultra-liberalismo, eres una persona insolidaria, lo peor, un enemigo del pueblo.

Y es más preocupante porque, durante los próximos años, las necesidades de financiación pública van a ir en aumento, por el incremento de gasto en pensiones, atención médica y atención a situaciones de dependencia asociadas al envejecimiento de la población (esta próxima década coincide con la jubilación de la generación del *baby-boom*).



Como el recurso al endeudamiento público vendrá topado desde Bruselas, la única forma de cuadrar las cuentas será subir los impuestos, y como es una medida impopular entre los votantes, la tentación fácil de las Administraciones Públicas será ir a por las empresas...

■

Es importante que la sociedad defienda a las empresas y a las personas que arriesgan su patrimonio para crearlas

■

Ya comenté en mi intervención que esto del reparto de papeles entre lo público y lo privado era un tema ideológico. Desde una economía controlada plenamente por los poderes públicos (como defiende el comunismo), hasta una mínima regulación que deje ese control en manos de los mercados (como defiende la escuela austriaca de pensamiento económico). Sobre estos temas no hay dogmas.

Me parece a mí (esto es una opinión, no un dogma) que la historia ha demostrado ya en repetidas ocasiones y en diferentes contextos que ninguno de ambos extremos conduce a la prosperidad, y que una combinación razonable de lo público y lo privado es la fórmula que ha probado una mayor eficacia en la generación y reparto de la riqueza a medio y largo plazo.

Si detraemos sistemáticamente recursos del sector privado, si creamos un entorno de inseguridad jurídica y fiscal que haga que los inversores decidan buscar otros territorios más acogedores, a medio y largo plazo nuestra economía se resentirá y nuestro sistema del bienestar languidecerá. Esa es mi opinión, y a partir de ahora todo lo que escriba es ideológico, avisado queda el lector.

Es importante que desde la sociedad civil defendamos ese equilibrio y el papel clave del sector privado en la generación y distribución de la riqueza. Es importante que defendamos nuestras empresas y a las personas que arriesgan su patrimonio para crearlas y mantenerlas. Es importante, aunque sea impopular y tenga enfrente a un poderoso *lobby* de funcionarios y políticos, exigir mayor eficacia en el gasto público.

Es importante también que la empresa sea ejemplar y revise prácticas que cada vez resultan más contraproducentes (como algunas retribuciones a equipos directivos que escenifican esa desigualdad). Es fundamental que la empresa se esfuerce por repartir sus ganancias al conjunto de sus grupos de interés y no solo a los accionistas y altos ejecutivos. Clientes, empleados, proveedores, y el conjunto de la sociedad deben sentir que el reparto es equilibrado. Hemos conocido años de prosperidad porque nuestros padres encontraron un equilibrio razonable. Si nosotros nos equivocamos, nuestros hijos pagarán las consecuencias.

ERIZ SAINZ GURTUBAY

Director del B Accelerator Tower (BAT)



“La fiscalidad y la conexión con las empresas tractoras nos dan valor frente a otros hubs”

B Accelerator Tower (BAT) nace con el objetivo de ser el faro del emprendimiento y la innovación de Euskadi. El ecosistema de empresas y la conexión con ellas es su principal valor diferencial, junto a unas ventajas fiscales que incrementan su atractivo para los proyectos internacionales, explica su director, Eriz Sainz Gurtubay.

Maite Martínez. Fotos: Domi Alonso

Con una concesión de gestión por 15 años en manos de PwC, en alianza con Talent Garden e Impact Hub, Eriz Sainz Gurtubay es el elegido por la *Big Four* para dirigir B Accelerator Tower (BAT). Tras seis meses de su inauguración, el centro de emprendimiento e innovación, promovido por Diputación Foral de Bizkaia, Ayuntamiento de Bilbao y Gobierno Vasco, ha logrado una serie de hitos -entre ellos una iniciativa con Google que pre-

sentará en los próximos días- que impulsarán su despegue este año. Sainz Gurtubay adelanta los proyectos para este 2023.

BAT nació para ser conector de Bilbao y Euskadi con el mundo en emprendimiento e innovación. En los meses que lleva en marcha, ¿cuáles son los objetivos logrados?

Por la parte del ecosistema, hemos avanzado en adhesiones de empresas, *startups*,

agentes internacionales, etc. En el arranque había 30 *startups* y ahora hay 67 de diferentes tecnologías; y de 30 corporaciones se ha aumentado a 41. Iniciamos al 80% de ocupación y estamos prácticamente al 100%. Tenemos como socio a *Google for startups*, hemos atraído programas de aceleración como *Startup Wise Guys* (SWG), aceleradora de *startups* B2B, y hemos conectado con el centro tecnológico Tec de Monterrey (México). Contamos con una red de 100 inversores. Hay materia prima y mucho por hacer: lanzar más programas, alcanzar más alianzas internacionales y generar conexiones y valor. Este año será vital.

¿Qué colaboración tiene el centro con la parte educativa, tecnológica e inversora?

Tenemos en BAT a todas las universidades vascas, la mayoría de los centros tecnológicos, acuerdos con redes de inversores, etc. No interesa tanto que esté todo el mundo aquí, sino conectarlos de alguna forma. Con

¿Cuál es la operativa para conectar internacionalmente y atraer proyectos?

Si son punteros o cunas de emprendimiento e innovación como Boston, Texas o Israel es difícil atraer proyectos; se realiza una prospección para conocer tendencias e incorporar alta tecnología a nuestro tejido empresarial. Aunque también surgen colaboraciones entre empresas de diferente índole. En Latinoamérica hemos conseguido materializar alguna oportunidad: en Chile y Colombia ya hay alguna *startup* que está implantada aquí. Y con el Tec de Monterrey, que sí tienen tecnología, pero tenemos mucho que ofrecer como país y como ecosistema.

¿Qué ofrece Euskadi a estas ‘startups’?

Variables básicas como educación y sanidad de calidad; somos un sitio natural para hacer de puerta entrada a Europa y adaptar su producto a este mercado; la conexión con la empresa, ya que el ecosistema de compañías que tenemos no lo tiene ningún *hub*. In-

“El ecosistema BAT está formado por 67 ‘startups’, 41 organizaciones y una red de más de 100 inversores”



“Lanzaremos a final de mes un programa con Google que marcará un hito importante en nuestro proyecto global”



la Universidad del País Vasco vamos a lanzar un programa para acercar patentes que tienen al mercado. Y los centros tecnológicos nos dan acceso a sus laboratorios para producir series cortas y podemos ceder esa capacidad a las *startups*.

BAT echó a andar con Google for Startups como socio. ¿Van a realizar alguna iniciativa en común?

Dentro de este acuerdo con Google a nivel estatal, vamos a presentar un proyecto a finales de este mes, un programa por un periodo determinado y con un contenido para las *startups*. Las tecnologías de Google son un modelo que queremos apalancar en las capacidades que tenemos en BAT. Aspiramos a que la colaboración sea periódica en el tiempo. Este programa es un hito importante para el proyecto BAT y van a venir profesionales de Google a explicarlo.

cluso en Madrid y Barcelona es mucho más complicado tocar la puerta al responsable de innovación de Iberdrola o Tubacex que aquí, que están compartiendo espacio. A esto se suma el tipo de I+D puntera que desarrolla Euskadi. Este centro es, también, una estrategia, con ventajas fiscales que dan estabilidad, gracias a la reforma de enero de 2022. La capacidad fiscal que tenemos es una herramienta que no tienen muchos.

¿En qué se diferencia el centro de otros ‘hubs’ nacionales?

Hemos buscado apalancarnos en lo que somos buenos: tenemos empresas en ciertos sectores muy diferenciales, centros tecnológicos reconocidos y un nivel de capacitación y talento superior a otras geografías, incluso a nivel europeo. Barcelona tiene *hubs* muy potentes fundados por fundadores de *startups* vinculados a salud, universidad y

tecnología, pero nosotros queremos competir donde somos fuertes como es en energía; no seremos el mejor *hub* del mundo, pero tenemos empresas tractoras internacionales y una cadena de valor que tienen estas compañías con todas sus tecnologías. Otros *hubs* como Málaga tienen herramientas diferentes y se centra en atracción de inversión en general, no solo en emprendimiento. Tiene mucho suelo, barato, pero no tiene nuestra capacidad con empresas tractoras, fiscalidad, etc. Nuestro foco está más pegado a la industria, energía y movilidad.

¿Cuándo prevé BAT tener capacidad activa de atracción de proyectos de otros polos?

El foco de las siguientes fases es más internacional: en la primera se trataba de articular el ecosistema y después vendrá la atracción y las misiones internacionales, porque es la forma de captar. Tenemos diez misiones previstas, entre ellas, la reciente que ha venido de Israel, en abril viene Tec Monte-

Un éxito del proyecto ha sido atraer un centro tecnológico de BBVA.

Sí, BBVA ha vuelto al lugar donde tuvo sus oficinas en Bilbao durante muchos años. Tener un cliente como BBVA Next Technologies es un lujo y oportunidad para atraer proyectos *fintech*. Dan mucha vida al centro, ya que arrancó con 40 personas de alta cualificación y llegará a 100 este año. Para ellos estar en este ecosistema es un activo para atraer y retener talento.

B Accelerator Tower es un centro de Bilbao y para Euskadi. ¿Qué tal ha sido la respuesta del resto de provincias vascas?

Es un proyecto de país con vocación internacional. No buscamos sustituir, reubicar o reemplazar iniciativas que existen ya, sino conectar. Queremos ser el faro de innovación y emprendimiento, con independencia de donde terminen los proyectos.

¿Cuáles son los objetivos fijados para 2023

“Vamos a impulsar y formar un club de inversores y la parte fiscal nos va a ayudar en esta iniciativa”

“Estamos en conversaciones con grandes corporaciones y esperamos atraer a BAT la parte de I+D de más de una”



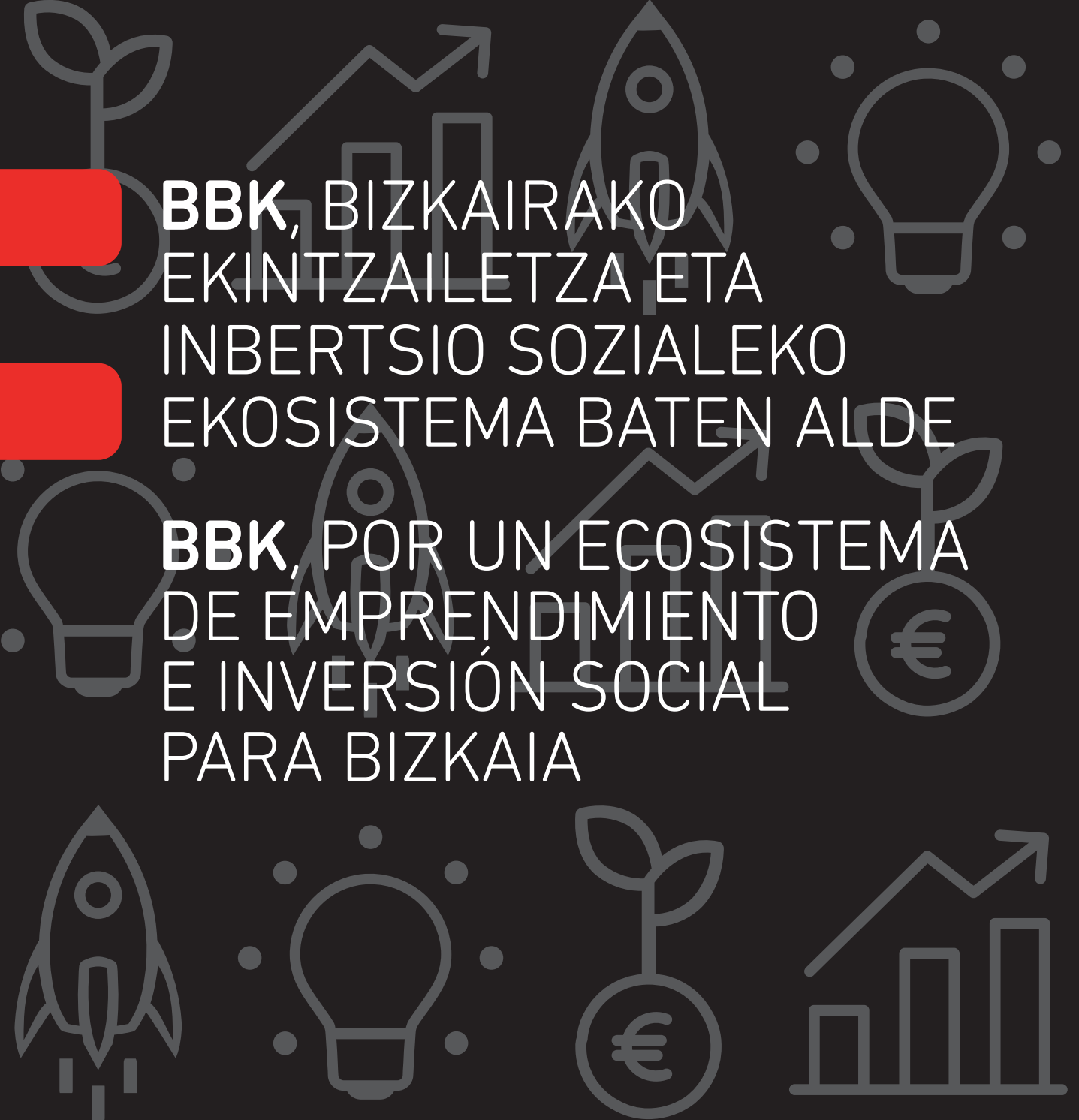
rrey, después iremos a Italia, a Milán y Turín, a los campus de Talent Garden, con Colombia en junio, Chile en septiembre, Japón para noviembre, con Reino Unido, con Texas y Helsinki, y valoramos explorar Brasil.

Volvamos a la red de inversores que tiene el centro y los avances en este sentido.

La mayoría de los inversores con los que tenemos relación, más de 100, no son inversores de País Vasco y es una asignatura pendiente. Queremos impulsar un club de inversores y la parte fiscal nos va a ayudar con varias formas de impactar en el que invierte en una *startup*. Buscamos que nos den acceso, tienen información sobre la tecnología, las tendencias, tienen carteras de participadas donde se puede aportar el valor de estar con el cliente final, etc. Nos interesa tener una base de datos de inversores y que el que busque dinero, lo consiga fácil.

y 2024 con la ampliación de instalaciones?

Este 2023 es relevante, porque vamos a ver con las misiones cual es el nivel real de atracción que podemos empezar a traccionar. Y 2024 en el primer semestre abriremos la fase dos del edificio. De cuatro plantas y 4.000 metros cuadrados vamos a ampliar a cinco plantas. Nos quedan dos más para la fase tres, un total de 11 plantas. Estamos apalancando proyectos para la segunda fase con zonas *flex*. Lo importante ahora es asentar lo que tenemos, atender a las empresas y darles *startups* que les aporten valor. Cuando estemos a cuatro-cinco meses de la apertura de la siguiente fase, seremos proactivos en la captación. Que vengan *startups* ya lo hemos demostrado, con las grandes corporaciones son procesos de mayor calado. Sí estamos en conversaciones y es posible que consigamos no reubicar la compañía, pero sí la parte de I+D de más de una.



BBK, BIZKAIRAKO
EKINTZAIETZA ETA
INBERTSIO SOZIALEKO
EKOSISTEMA BATEN ALDE

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



Mariano Vilallonga
CEO de GesDirección

El accionista disidente

Estamos en plena temporada de Juntas Generales de Accionistas (JGA) y los inversores -tanto institucionales como pequeños accionistas- comienzan a vibrar pues llega el periodo de tomar posiciones y votar en las Juntas. Es el momento de verdad si desean influir en la marcha de la compañía.

Esa inquietud por parte del accionista no hay que atribuirle únicamente al juego de "inversores activistas", que los hay, pues también existen inversores responsables que desean aportar su criterio. Y es que, se ha puesto de moda considerar a cualquier accionista que disiente de la propuesta del consejo, como si fuera "activista".

Por otro lado, el trabajo del consejo ha tenido en los últimos años un *tsunami* de temas a incluir en su agenda que, además de demandarse socialmente, se están exigiendo desde los órganos regulatorios: cuotas de diversidad, el reporte de la información no financiera, los factores ASG, la política retributiva, etc. Todo esto nos lleva a preguntarnos: ¿dónde ha de poner el foco el accionista?

El accionista debe de estar alerta y exigir a los administradores dos temas primordiales: que la empresa cuente con un equipo ejecutivo que maximice la utilización de sus recursos (humanos, materiales, sociales y financieros), asegurando la supervivencia de la empresa mediante un remanente anual; y que cuente con un órgano de gobierno que vele por la sostenibilidad a largo mediante el equilibrio de intereses entre los distintos *stakeholders*. En definitiva: contar con un comité de dirección ganador y un consejo de administración capaz de guiar, supervisar e impulsar a ese equipo directivo.

Comencemos por identificar aquello que puede parecer relevante, pero que no lo es. Así, cuando se informa en diversos medios que la cuota de diversidad de género en los consejos se encuentra en el 36,8% respecto al objetivo del 40% marcado por la CNMV para empresas del Ibex-35, puede parecer alarmante, sin embargo, estamos hablando de una diferencia (un 3,2%) que supone, en términos absolutos, un total de 14 mujeres sobre los 420 puestos como consejero que existen en las empresas del Ibex. La evolución en este tema ha sido manifiesta-



mente positiva en muy pocos años, por lo que hay más razones para congratularse que para alarmarse.

Otro tema conflictivo en las JGA de los últimos años han sido los Informes Anuales de Remuneración de los Consejeros (IARC). El ejercicio pasado tuvo un rechazo considerable, siendo España el único país de los siete analizados (Francia, Alemania, Grecia, Italia, Portugal y Suiza) en cosechar un voto favorable inferior al 70% en su *free float*. Ahora bien, en la remuneración de los consejeros lo primero que hay que distinguir es la remuneración que reciben los consejeros ejecutivos de los no ejecutivos (externos o independientes). Y es que la media, para sociedades cotizadas, de la remuneración de los consejeros ejecutivos en 2021 fue de 3,57 millones y la de los independientes se encontraba en torno a los 167.000 euros. Es decir, un consejero ejecutivo cobra esencialmente como ejecutivo más que como consejero.

Como dato comparativo podemos ver que en la temporada 2022-23 hay siete jugadores del Real Madrid que cobran por encima de 14 millones anuales, y Eden Hazard superará los 23 millones. De los 35 presidentes del Ibex ninguno alcanzó los 14 millones de retribución en 2022. Y quizá pueda generar cierta alarma que el consejo de Iberdrola plantee, en la JGA del próximo mes de abril, subir la remuneración de su presidente por encima de los 13 millones. Además, es cierto que su salario se ha incrementado un 36,7% desde 2018; aunque también lo es que, en ese mismo periodo, ha logrado que el beneficio de la compañía se incremente un 43,9% hasta superar los 4.300 millones en 2022. Parece lógico, en este sentido, que el incremento salarial del primer ejecutivo esté indexado más al incremento del beneficio plurianual que al IPC. Por eso, antes de adoptar una actitud de rechazo convendrá acudir a especialistas en estos temas, para que nos digan si esas cifras corresponden a un mercado normalizado.



■

El accionista debe valorar, además de la rentabilidad del año, si el consejo es realmente un equipo de alto rendimiento

■

Sin embargo, sí me parece relevante sobre las remuneraciones -tal y como señalan desde Corporance, único *proxy advisor* nacido en España- las desmesuradas cláusulas de indemnización por despido para los consejeros ejecutivos. La mayoría de las veces son arbitrarias y también exorbitadas ya que no están estandarizadas, ni existen referencias en el mundo anglosajón y más bien parece que se premia el despido.

Por otro lado, es evidente que está de moda no solo “vender en verde” sino también “gobernar en verde”. No hay duda de la importancia que tienen los criterios ASG en la toma de decisiones, ahora bien, no parece adecuado que se utilicen estos para: mejorar la imagen reputacional de la empresa aunque su actividad real no tenga nada que ver con el medioambiente (*greenwashing*), o desenfocar el propósito de una compañía para atraer a inversores aún a costa de penalizar a los clientes (con subidas de precios encubiertas); y menos aún, aprovechar la “S” para promover ideologías de algunos colectivos (la cultura LGTB+, por ejemplo), tal y como hacen varias entidades financieras de nuestro país. Una cosa es la sostenibilidad y otra utilizar la empresa para hacer política.

¿Dónde conviene poner el foco como accionista? Además de valorar la rentabilidad alcanzada durante el último año, el segundo elemento será valorar si el consejo de administración es realmente un equipo de alto rendimiento (EAR). Esto es algo que se puede analizar y medir: mediante la matriz de competencias del consejo y la sinergia como equipo de trabajo. Algo que trataremos con más detalle en otro momento.

En definitiva, no todo lo que es socialmente relevante es realmente importante. Y no toda disidencia a las propuestas del consejo supone una acción activista. Esa delgada línea para distinguir una cosa de la otra nos ayudará a evitar caer en modas pasajeras, que al final lastran el futuro de nuestras empresas.

La bolsa reclama a las cotizadas que impulsen la igualdad

Cita en Bilbao con el 'toque de campana' por este derecho, en el sexto año consecutivo que BME y Pacto Mundial de Naciones Unidas España promueven esta iniciativa.

M. Martínez. Fotos: eE

La bolsa española dio su apoyo, un año más, para avanzar en la igualdad de género con motivo de la celebración del 8 de marzo, día internacional de la mujer. Así, la sesión comenzó con un *Toque de Campana por la Igual de Género* en Bilbao. El acto se enmarcó en la iniciativa que promueve la Federación Mundial de Bolsas junto con Pacto Mundial, UN Woman, *Sustainable Stock Exchanges* e IFC. Es el sexto año consecutivo en el que

BME (Bolsas y Mercados Españoles) se suma a esta cita, que celebran más de un centenar de parqués en todo el mundo, como Zúrich, gestionada por SIX Group, propietaria de BME.

El acto contó con la presencia de Manuel Ardanza, presidente de la Bolsa de Bilbao, y de Idoia Basterretxea, consejera de la misma. En su discurso de bienvenida, Basterretxea destacó el compromiso de BME con la igualdad de género y la importancia de que las empresas cotizadas impulsen esta meta, que es el quinto Objetivo de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas. Además, señaló que la igualdad es rentable, "porque las empresas con políticas integradoras obtienen mejores resultados".

Incidencia en la productividad

En esta línea, Arantxa Tapia, consejera de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente del Gobierno vasco, que protagonizó el toque de campana, afirmó en su intervención que la brecha de género "incide directamente en la productividad de las empresas", por lo que la igualdad aporta competitividad empresarial.

Por su parte, Cristina Sánchez, directora ejecutiva del Pacto Mundial de Naciones Unidas España, in-



Participantes en el acto celebrado en la bolsa de Bilbao, con motivo del día internacional de la mujer.

Toque de Campana por la Igualdad de Género

Stock Exchanges Around the World Ring the Bell for Gender Equality



Raquel Arechabala (Norbolsa), Inés Núñez de la Parte (Tubos Reunidos), Clotilde Salmerón (MEFF) y Alicia Vivanco (Kutxabank).

tervino a través de un video y destacó que “a pesar de que 9 de cada 10 empresas de nuestro país afirman tener medidas a favor de la igualdad de género, al ritmo actual necesitaríamos más de 150 años para cerrar la brecha de participación y oportunidades económicas existentes”.

Además, Eva Wildlak, presidenta del Comité Nacional de ONU Mujeres en España, aseguró que para que la digitalización puede crear millones de empleos dignos en el mundo para las mujeres “es necesario abordar la brecha de habilidades y los estereotipos de género”.

Talento femenino en las finanzas

Como colofón al acto se celebró una mesa de debate con el título *El talento femenino y su contribución en las finanzas y la empresa*, moderado por Clotilde Salmerón, directora general de MEFF, el mercado español de derivados gestionado por BME.

En el coloquio participaron Inés Núñez de la Parte, secretaria del consejo de Tubos Reunidos; Raquel Arechabala, directora de Inversiones y Negocio de Norbolsa, y Alicia Vivanco, directora general de Kutxabank. Todas ellas comentaron los avances logrados en los últimos años y la importancia de mantener políticas que favorezcan la incorporación plena de las mujeres a los puestos de trabajo en todos sus niveles, “para que la igualdad de oportunidades sea una realidad.

Kutxabank emitió ese día un comunicado señalando que “las mujeres ocupan el 54% de los pue-



Idoia Basterretxea, Arantxa Tapia Y Manuel Ardanza.

tos de dirección, de responsables de departamento y de direcciones y subdirecciones de oficina del banco”. Asimismo, un informe del Instituto Vasco de Estadística-Eustat, apuntó que las mujeres en Euskadi se encuentran “infrarrepresentadas en puestos de poder respecto a su peso demográfico, sobre todo en el ámbito privado”. Subrayó que la proporción de mujeres en cargos directivos ha bajado más de 4 puntos porcentuales entre 2015-2021 y el porcentaje de hombres en los niveles más altos de renta triplica a las mujeres.

Gana 150 millones

Laboral Kutxa eleva un 38% su beneficio por el negocio típico bancario

Laboral Kutxa obtuvo un beneficio neto de 150,5 millones en 2022, con un incremento del 38,36% respecto a 2021, ejercicio en el que obtuvo 108,7 millones. La actividad típicamente bancaria ha sido uno de los pilares principales para lograr estos resultados del ejercicio, según la entidad cooperativa que preside Txomin García.

El margen de intereses creció un 17,13%, hasta los 280,8 millones, debido a la mayor aportación de la cartera crediticia como consecuencia de la variación en la curva de tipos, así como a los mayores ingresos por la actividad mayorista. Los ingresos netos por comisiones también aumentaron un 4,3%, impulsados principalmente por los planes de previsión y pensiones y los fondos de inversión (+5,3%), así como por los medios de pago (+12%). En suma, el margen básico se situó en 406,9 millones, lo que supone un crecimiento interanual del 12,8%. Por su



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

parte, el margen bruto alcanzó los 448,2 millones, un 9,2% más respecto de 2021, y ello a pesar de la menor contribución de las operaciones financieras. La cartera crediticia de Laboral Kutxa no ha evidenciado signos de deterioro. Tras el registro de la dotación extraordinaria por la pandemia en 2021, el apartado de dotaciones a provisiones, saneamientos y otros deterioros se cifró en 14,75 millones.

Fortaleza orgánica

Kutxabank gana 330,5 millones en 2022, un 52,7% más, y busca nuevas fuentes de ingresos

El Grupo Kutxabank cerró 2022 con un beneficio neto de 330,5 millones de euros, lo que supone un 52,7% más que en 2021, pero todavía 21,6 millones por debajo de 2019, antes de la pandemia. Su nuevo presidente, Antón Arriola, anunció que la entidad buscará nuevas fuentes de ingresos. Los resultados de Kutxabank se presentaron en el marco de la reunión anual de directivos del grupo, con los presidentes de las fundaciones bancarias accionistas y los miembros del Consejo de Administración de Kutxabank y Cajasur.

Según informó el banco vasco, su "arraigo y compromiso con la mejora económica y social del territorio" se han completado con los 322,7 millones que han recibido los accionistas (BBK, Kutxa y Vital) con cargo a beneficios y reservas de ejercicios anteriores. El Consejo de Administración aprobó, además, destinar un nuevo dividendo del 60% con cargo a los resultados de 2022, de 198,3 millones.

En el transcurso del encuentro, Arriola explicó que "hemos iniciado una reflexión estratégica que incide en el crecimiento y en la diversificación de las fuentes de ingresos". El nuevo presidente de Kutxabank aseguró que "no se trata de complicadas operaciones corporativas, que no se vislumbran. Tenemos oportunidades de fortalecer orgánicamente nuestras áreas de negocio, y en algunas ya se contemplan nuevos y ambiciosos planes de expansión".

La entidad tuvo una evolución positiva de su negocio típico bancario, determinante en el resultado. Los ingresos por servicios y por la gestión de activos continuó creciendo un 1,3%, a pesar de la presión de los mercados. La normalización de los tipos impulsó el margen de intereses, aunque se situó todavía un 30% por debajo del nivel alcanzado en 2012. El negocio de seguros aportó a la cuenta de resultados un total de 172,6 millones, un 7,7% más que en el ejercicio anterior.



Natxo de Prado Maneiro

Economista
Agente financiero BBVA

Porque esto va de personas

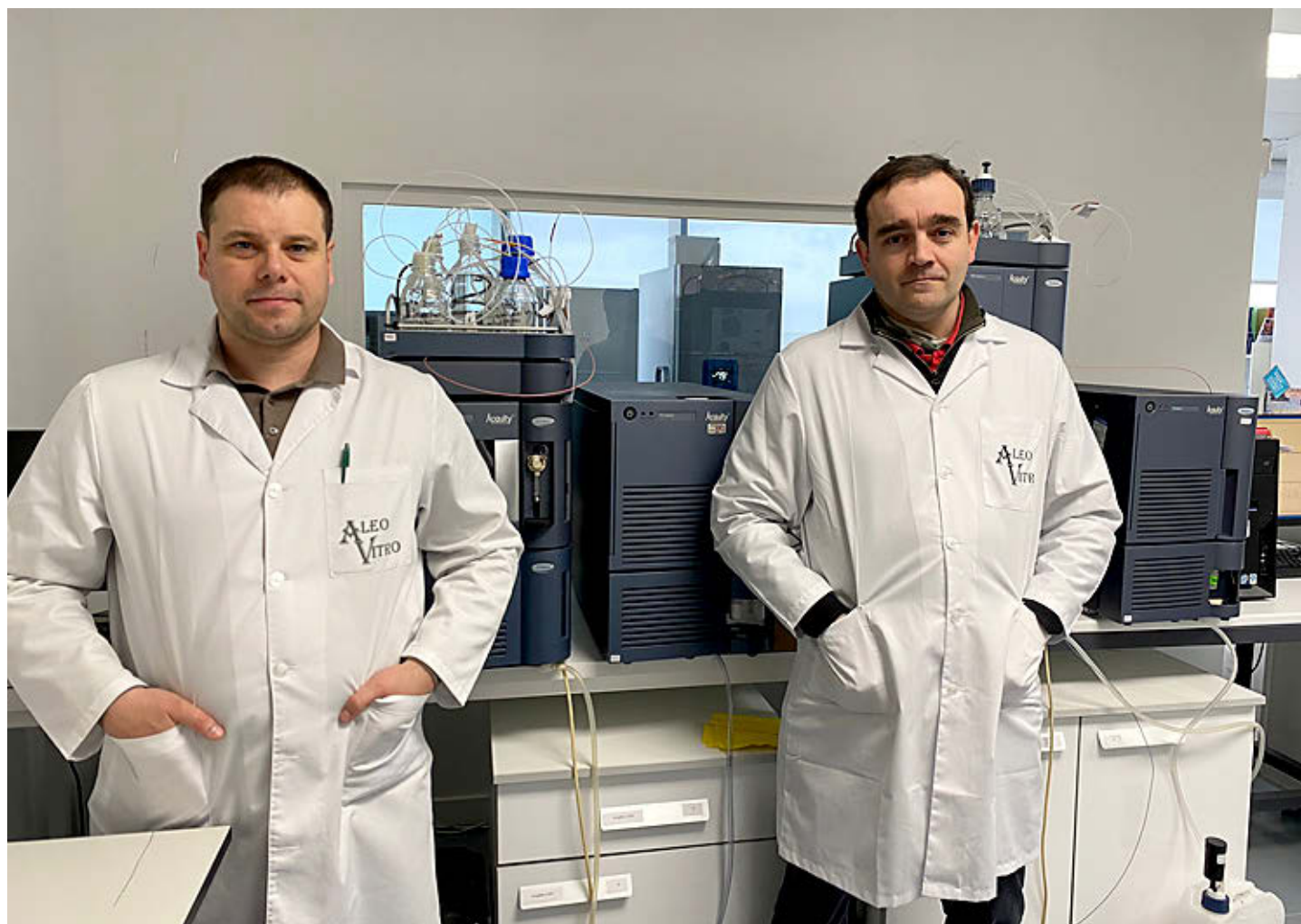
En 2002 el psicólogo Daniel Kahneman, recibía el Nobel de Economía por su aportación sobre el modelo racional de la toma de decisiones. Que el mundo económico exteriorizara de una forma tan rotunda la relación entre psicología y economía marcó un antes y un después en el desarrollo de la *Behavioral Economics* o economía del comportamiento.

El “enfoque Kahneman” que, entre otras cuestiones, nos lleva a tratar de minimizar la influencia de los sesgos cognitivos en nuestras decisiones financieras, nos ha conducido hacia el desarrollo de la *Behavioral Finance* o finanzas conductuales, habiendo sido también de gran calado en este campo, las aportaciones de otro Nobel, Richard Thaler. Él fue el promotor de la Teoría del empujón, que en el marco en el que lo aplica, vendría a significar una ayuda al autocontrol y a la reflexión. Algo así como una guía que nos empuje hacia metas concretas, basadas en objetivos financieros tangibles: ahorro periódico “obligatorio” para la jubilación, inversión “forzosa” para objetivos de medio plazo, etc.

Y en este sentido no cabe duda de que el *big data* y la inteligencia artificial, ayudan desde el punto de vista de la personalización de ciertos servicios para perfiles concretos. Sin embargo, estas herramientas no desplazarán al factor humano, que en tiempos de incertidumbre, más que un hecho diferencial, es una auténtica ventaja competitiva.

Como entusiasta que soy de las personas que ponen a las personas en el centro, trato de descubrir referentes en este ámbito: Xavier Marcet o Javier García, con su clara apuesta por un *Management* humanista, Inma Puig cuando nos transmite tan elegantemente su concepto de Sostenibilidad emocional. Rafael Juan, claro exponente de empresa familiar basada en valores. O ese *business humanizer* que es Jordi Alemany. Me gusta pensar que los Kahneman, Thaler, Ariely, etc., han sido, quizás sin pretenderlo, los grandes precursores del humanismo en la industria del asesoramiento financiero, en la que cada día cobra más importancia la gestión emocional, los valores y claro que sí, la tecnología.

Y es que el secreto está en el maridaje perfecto.



Eneko Ochoa y Antonio Laso, fundadores y directores de Aleovitro.

Aleovitro amplia su actividad de I+D con nuevos laboratorios y sede

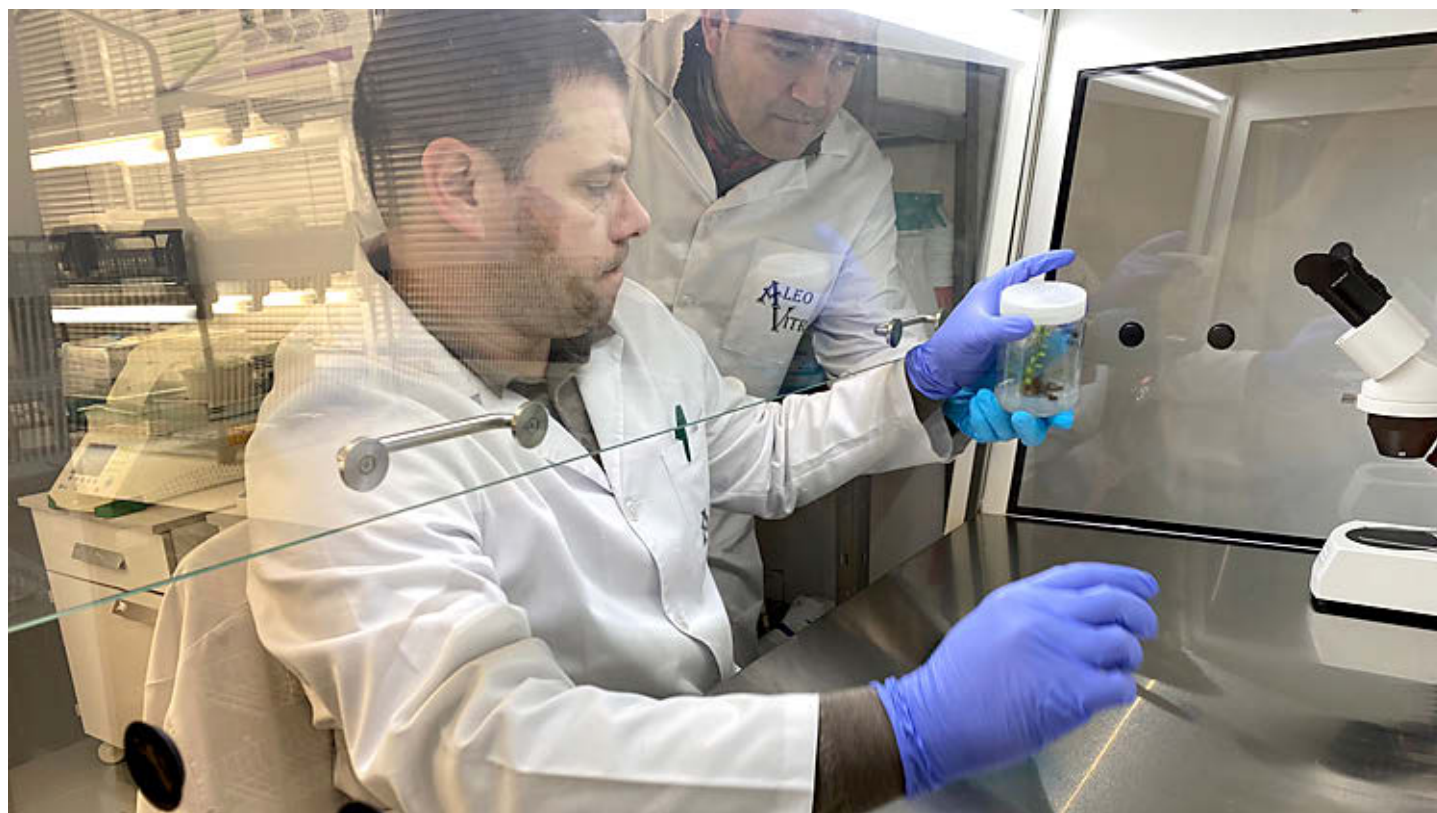
La firma biotecnológica vizcaína, que realiza I+D en químicas y plantas e investigación sobre la malaria, ha dado el salto de la incubadora del Parque Tecnológico de Bizkaia a unas nuevas instalaciones en Zamudio, con laboratorios, máquinas y equipos más avanzados que impulsarán su crecimiento.

Maite Martínez. Fotos: eE

Aleovitro ha estrenado nuevas instalaciones en un centro de empresas en Zamudio (Bizkaia), una vez ha acabado su periodo de incubación. A partir de ahora cuenta con más metros cuadrados y equipamiento para atender sus dos áreas de negocio. "En la incubadora solo teníamos la parte analítica y el resto en común. Hemos unificado todo en un pequeño laboratorio de biología vegetal y biología molecular y añadido equipa-

miento sofisticado para realizar la actividad", explica Eneko Ochoa, fundador de la firma junto a Antonio Laso. En total son cuatro trabajadores.

La biotecnológica es una *rara avis* en el sector, ya que no necesita socios ni financiación externa para seguir investigando. De hecho, Aleovitro se autofinancia con la I+D en químicas y plantas, y con la investigación sobre la malaria.



La compañía ha solicitado una nueva licencia para el cultivo 'in vitro' de cannabis y avanzar en su uso farmacológico y cosmético.

Hace un año Aleoviro, nacida en 2014, logró un hito en su historia al obtener autorización de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) para investigar sobre nuevos usos farmacológicos del cannabis, junto al Instituto de Ciencias Agrarias, integrado en el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC).

"Muchas plantas tienen diversas aplicaciones como pueden ser biopesticidas, cosmética, etc. Nuestra línea de investigación es seleccionar estas plantas por su contenido químico para diferentes aplicaciones y el cannabis es una más", comenta Ochoa.

Licencia de cultivo in vitro

Pero el mercado no ha avanzado debido a las legislaciones al respecto. Además, Aleoviro ha solicitado nueva licencia para hacer el cultivo *in vitro*, "porque es nominativa y supeditada a una ubicación" y no ha podido migrarla a la nueva sede. "Con esa licencia seguiremos investigando, porque hemos obtenido resultados novedosos con el tema del cannabis", adelanta Ochoa. En concreto, la firma ha conseguido disponer de una herramienta de *screening* (cribado) de extractos que garantice la seguridad de su empleo para fines como la fabricación de medicamentos o cosméticos, entre otros.

Sobre la actividad relacionada con la malaria, Aleoviro estudia la farmacocinética, los procesos a los que un fármaco es sometido a través de su paso

por el organismo. "Cuantificamos la cantidad de fármaco que hay en sangre. Trabajamos para The Art of Discovery, ubicada en el Parque Tecnológico de Bizkaia, que con una ONG suiza y la fundación Bill & Melinda Gates desarrolla fármacos económicos para combatir y tratar de erradicar la malaria en los países en vías de desarrollo", relata Eneko Ochoa.

El investigador de Aleoviro avisa sobre esta enfermedad, ya que el cambio climático está originando cada vez más casos de malaria en Europa. "El vec-

El cliente final de la investigación sobre malaria de Aleoviro es la fundación Bill & Melinda Gates

tor es un mosquito que se adapta al cambio y le favorece sus condiciones: de hecho, hay casos en España, Italia y Grecia".

A esta cuestión se añade que el microorganismo que causa la malaria está adquiriendo resistencia a los distintos tratamientos químicos. "En África ya hay problemas en este sentido; es una enfermedad que va evolucionando, que desarrolla resistencias a los fármacos y hay que estar investigando e implementando nuevos fármacos para su tratamiento", recomienda Eneko Ochoa.

Ejercicio 2022

Aernnova supera con 740 millones sus ventas prepandemia



Aernnova, fabricante de estructuras aeronáutica alavés, obtuvo unas ventas de 740 millones en 2022, cifra que se sitúa por encima de los niveles prepandemia (710 millones en 2019).

Los objetivos para el ejercicio en curso apuntan a un crecimiento de entre un 10-15%, gracias a la reactivación inversora, sobre todo en aviones de pasajeros de pasillo único y doble pasillo, y de aviones ejecutivos.

No obstante, el grupo que preside Iñaki López Gandasegui está afectado por el alza de los precios y por la disrupción de la cadena de suministro. Por

esta razón, tendrá que replantearse algunos de sus nuevos contratos para no dañar su rentabilidad.

Aernnova, con sede en Álava, fabrica estructuras para más de 30 modelos de aeronaves, entre ellos para Bombardier, Airbus o Boeing. El grupo tiene plantas productivas además de en España, en Portugal, Brasil, Reino Unido, Rumanía y Estados Unidos. En el vecino país luso estuvo de *compras* en 2022 y adquirió dos plantas a Embraer.

Precisamente, estas nuevas instalaciones han sido los artífices de gran parte del crecimiento del 43% de las ventas, respecto de los 719 millones de 2021.

Refrigeración

Kide destina 7 millones a la ampliación y digitalización de su planta



Kide, cooperativa integrada en la Corporación Mondragon ha apostado por concentrar toda su producción en su planta matriz de Berriatua (Bizkaia). Unas instalaciones que se inaugurarán en mayo de este mismo año y que contarán con una ampliación de más de 2.800 metros cuadrados.

Asimismo, la cooperativa vizcaína ha puesto en marcha un proceso de digitalización del sistema interno y el proceso de producción que concluirá en 2025.

En total, la empresa ha realizado una inversión de siete millones para hacer frente a los retos de futuro

de la cooperativa, que en 2022 tuvo un incremento del 20% en sus cifras de facturación. Kide, que nació hace más de 45 años en Berriatua, es fabricante de cámaras frigoríficas, paneles aislantes, puertas frigoríficas, equipos frigoríficos y secaderos. En la actualidad Kide emplea a un equipo de más de 160 personas, un 90% de ellas de la comarca de Lea Artibai.

Las últimas operaciones y contratos de calado de Kide han sido la instalación de los sistemas de frío y las cámaras frigoríficas de los aeropuertos de Oslo, Copenhague y Estocolmo.

En Iurreta

Smurfit Kappa invierte 27 millones para gestionar sus residuos



Smurfit Kappa, fabricante integrado de embalaje en base papel, va a invertir 27 millones de euros en una nueva planta de gestión y recuperación de residuos de última generación en su papelera Smurfit Kappa Nervión en Iurreta, Bizkaia.

Con esta inversión el grupo papelerero conseguirá cerrar un proceso de producción completamente circular en la planta, lo que supone el mayor proyecto de reducción de vertidos que la compañía ha emprendido hasta la fecha para respaldar el cumplimiento de sus compromisos de sostenibilidad para el año 2025.

La inversión conlleva la ampliación y optimización de la planta de caustificación, así como la instalación de un horno de cal y de un sistema de tratamiento de gases de última generación, con capacidad de producción de 120 toneladas de cal al día.

De esta forma, este nuevo sistema circular permitirá que los residuos de carbonato cálcico que actualmente se generan en el proceso de fabricación de la planta se transformen en cal que, posteriormente, se podrá reutilizar como materia prima, lo que aportará importantes beneficios medioambientales a la región.

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



Sabin Azua
Presidente de EUSMEX S.L.

Liderazgo empresarial en tiempos de incertidumbre y transformación

En estos momentos en que la palabra más repetida por los directivos empresariales al hablar sobre la situación general y sus expectativas a futuro es "incertidumbre", nos preguntamos seriamente si vale la pena definir estrategias empresariales de futuro o concentrarse en la gestión del presente. Esta permanente paradoja ha estado presente en todos los procesos de pensamiento estratégico de las organizaciones; no es algo nuevo, aunque en los últimos tiempos resuena sin cesar.

¿Realmente nos encontramos en la cúspide de un nuevo sistema económico con unas características diferentes a las que hemos dado por supuestas? Es evidente que existen signos de transformación profunda, entre otros, derivados de la globalización de la economía, la aceleración tecnológica y de su creciente impacto en las estrategias empresariales. Los cambios sociales en relación con el trabajo, las nuevas formas de organizar y gestionar la necesidad de vincular la empresa con las necesidades sociales también son rasgos destacables.

En mi opinión, las estrategias empresariales deben tener, en su esencia, una permanente movilización hacia el futuro: entiendo la estrategia como algo flexible y adaptativo a las cambiantes condiciones de entorno, que favorece una adecuada acumulación y mejora de los recursos con los que cuenta, reconoce y fortalece su liderazgo en competencias esenciales; y compite mediante la articulación de su coalición con el ecosistema con el que cuenta, a la par que maximiza la tasa de aprendizaje y la vinculación del talento con su proyecto empresarial. Como decía Gary Hamel: "Los directivos de las empresas deben ser arquitectos visionarios en lugar de ingenieros de mantenimiento".

Apostar por el pensamiento estratégico en medio del clima de incertidumbre debe de incorporar una dinámica que se define desde una identidad establecida y diferenciada en su entorno competitivo, y además, con una permanente exploración de nuevas formas de hacer y de resolver necesidades de los clientes actuales y futuros. Además, debe incluir la decidida ambición de crecimiento y presencia internacional, y redoblar la apuesta por la acumulación y difusión del conocimiento (incorporando las tecnologías emergentes con celeridad), una estruc-



tura organizativa basada en Comunidades de Personas que potencien el compromiso y la vinculación con el propósito estratégico de la organización y una red de colaboraciones y alianzas que potencie las capacidades internas.

En este entorno competitivo, llegaremos más pronto que tarde a preguntarnos sobre la naturaleza del liderazgo que es necesario para desarrollar estas iniciativas empresariales. Considero que este liderazgo debe tener un sentido ambicioso de transformación permanente que genere trascendencia en la organización, que combine elementos como la disrupción, el pensamiento alternativo, la osadía o la disidencia, con la gestión eficiente de los aspectos más cotidianos de la vida empresarial. Steve Jobs se preguntaba: "¿Por qué unirte a la marina si puedes ser un pirata? Conviene ahondar en la respuesta.

Comparto la visión de CK Prahalad que desde su concepción del "Sueño Estratégico" quiere dar un sentido de futuro a las organizaciones. Nos llama a generar una causa, un movimiento que permita movilizar la inteligencia, la curiosidad, la creatividad y el compromiso de las personas de la empresa. En estos tiempos de desapego emocional con las empresas, necesitamos un potente motor movilizador que ayude a direccionar los esfuerzos, los recursos, las voluntades y la vinculación con el entorno.



**Steve Jobs se preguntaba:
¿Por qué unirte a la
marina si puedes ser
un pirata? Conviene
ahondar en la respuesta**

Este propósito estratégico debe estar fuertemente ligado con la orientación a la acción. Los líderes empresariales fomentan la capacidad de la organización para actuar, empoderan a sus integrantes para el desarrollo de las actividades, impulsan la búsqueda de nuevas rutas para desplegar el sentido estratégico de la organización. La gestión dual de la organización es vital para generar su competitividad actual y futura. Como decía Michael Jordan: "Algunos líderes quieren que algo pase, sueñan con que ocurra, pero los verdaderos son los que hacen que suceda". La orientación al logro colectivo es esencial en el ejercicio del liderazgo.

Estamos asistiendo a una permanente apelación a la lucha por el talento como el reto competitivo más relevante para la mayoría de las empresas. Creo que la tarea de identificar, desarrollar y retener el talento ha sido siempre esencial en el liderazgo empresarial. Ciertamente, hoy en día esta tarea esencial presenta unas características diferentes, y no podría ser de otra manera, habida cuenta los enormes cambios sociales a los que asistimos, que condicionan nuestra relación con el mundo del trabajo y sus nuevas modalidades, con mayor influencia de la multiculturalidad y la creciente diversidad, o la presión por la adecuación de la práctica empresarial con las necesidades sociales. Estas son las nuevas oportunidades que las y los líderes deben gestionar adecuadamente.

El liderazgo empresarial debe tener una clara orientación hacia la generación de un entorno que favorezca el desarrollo de las personas y promueva la democratización de la organización. Se trata de desarrollar un entorno que estimule a las personas y a los equipos, con fórmulas creativas de organización del trabajo que reconozcan y permitan la conciliación y la adaptación a las necesidades de las personas.

Liderar implica crear líderes a todos los niveles, incorporar a las personas a la causa o propósito estratégico de la organización, aprender de las personas de la organización con humildad y, educar. "El mejor líder es quien sabe elegir a los mejores para hacer que las cosas pasen, y tiene la templanza para no entrometarse mientras lo hacen", en palabras de Theodore Roosevelt.

¿Cómo son los líderes que manejan la incertidumbre? El liderazgo que necesitamos combina osadía y sentido común, agitación y concreción, atrevimiento y humildad, transmisión y escucha, educación y aprendizaje.

BBK destina un millón a impulsar el sector a través de ferias y la venta 'online'

La fundación bancaria invertirá un millón para apoyar al sector primario vizcaíno, mediante la celebración de ferias e impulsando la plataforma de venta 'online' BBK Azoka.

elEconomista.es.

BBK apoyará las ventas del sector primario a través de 103 ferias en 73 municipios durante 2023, así como las ventas en BBK Azoka, tienda digital que cuenta actualmente con 58 productores y ofrece 500 productos locales. La directora de Obra Social de BBK, Nora Sarasola, explicó este plan durante una visita al caserío Santa Clara en Orduña, junto a su propietario, Mikel Kormezana, que elabora mermeladas y zumos con fruta y verdura producidos en su caserío, y la pastelera Arantza Meabe, que utiliza sus productos en sus elaboraciones.

Nora Sarasola recordó que el "compromiso" de BBK con el primer sector se remonta a 1977, cuando la entidad comenzó a colaborar con la organización de las ferias agroalimentarias de Bizkaia, un canal de venta directa de "gran importancia" para el sector. Ese primer año se celebraron 12 ferias, mientras que en 2023 serán 103, lo que supone un 20% más de ferias que en 2022.

Tras estos años de pandemia, el calendario de ferias se desarrolla, de nuevo, ya desde el mes de enero, dado que en los primeros meses del pasado año tampoco fue posible celebrarlas presencialmente. Entre otras, se llevarán a cabo las ferias "emblemáticas" de Abadiño, Bermeo, Muskiz, Gernika, Zamudio o la de Santo Tomas de Bilbao.

Conexión entre producto y consumidor

Las ferias suponen "un espacio para conectar producto y consumidor", según Sarasola. Con el apoyo en las ferias de Bizkaia, BBK pretende impulsar "un sistema alimentario sostenible con el propósito de reducir el impacto ambiental y climático, reforzando la seguridad alimentaria, protegiendo la salud de la ciudadanía y garantizando la rentabilidad económica de los agentes implicados, nuestros baserritarras, además de reconocerles y valorarles".

Así, desde BBK han valorado que "el sector primario provee de alimentos y productos locales de calidad, frescos, saludables, trazables, sostenibles y con baja huella ambiental". Se trata, han subrayado, de "un sector estratégico para la competitividad sostenible del territorio cuyo papel se va a ver refor-



Arantza Meabe, Nora Sarasola y Mikel Kormezana. eE

zado a medio plazo por iniciativas como la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y el Pacto Verde Europeo". En 2022, un total de 170 productores vizcaínos participaron en las ferias BBK.

Por lo que respecta a la plataforma BBK Azoka, el objetivo de BBK en 2023 es seguir impulsando la vi-

Un total de 58 productores ofrecen unos 500 productos locales en BBK Azoka

sibilidad de la plataforma *online* de venta directa, la captación de nuevos baserritarras y la mejora de la plataforma logística. BBK Azoka tienen unos 3.000 clientes. En 2022, gestionó una media de 60 pedidos mensuales, con un *ticket* medio de 65 euros.

Bobinas para inducción

Copreci compra Mael Cocción, proveedor de Balay, Siemens y Bosch



Copreci ha adquirido el 100% de la empresa familiar zaragozana Mael Cocción, proveedor de componentes de BSH Electrodomésticos España (Bosch, Siemens y Balay) especializado en la fabricación de bobinas para cocinas de inducción y electrónica de potencia. La adquisición ha permitido impulsar el relevo generacional de la empresa aragonesa, facilitando la salida del accionariado de la familia Pérez, fundadora del grupo.

La transacción impulsará su proyección al incorporarse a Corporación Mondragon, el primer grupo industrial vasco y el décimo de España con unos 70.000 trabajadores.

Mael Cocción cerró el pasado ejercicio con una facturación consolidada próxima a los 30 millones de euros y un *ebitda* cercano a 5 millones.

Con la operación, Copreci refuerza su posición como especialista en soluciones de inducción, un nicho de mercado donde es uno de los principales fabricantes independientes de Europa.

En 2021, la cooperativa Copreci realizó una incursión en el Sur de Europa con la adquisición, en plena pandemia, del negocio de válvulas de gas del fabricante italiano Defendi, una filial de la multinacional EGO.

En primavera

Virtualware cotizará en París con el reto de saltar a Wall Street



Virtualware, especializada en realidad virtual para la industria, saldrá a cotizar a la bolsa de París a finales del primer trimestre de este 2023 o principios del segundo, según adelantó a *elEconomista.es* Unai Extremo, consejero delegado de la firma vasca.

La compañía ha presentado la solicitud ante Euro-next, la bolsa paneuropea que agrupa a los parques de París, Ámsterdam, Bruselas, Oslo, Milán o Dublín, tras año y medio de preparación. Tras la aprobación, en un plazo máximo de 30 días, la salida tendrá lugar en el segmento Access. El objetivo de Virtualware es obtener recursos para abordar su cre-

cimiento internacional, con prioridad en el mercado norteamericano donde cuenta con una filial en Hamilton, Canadá. La firma ha participado en eventos de forma conjunta con Microsoft.

La elección de París responde a esa vocación internacional. "París es la plaza bursátil más grande de Europa, casi al nivel de Londres, con alta concentración de inversores europeos y americanos", explicó Extremo. Fundada en 2004, la compañía cuenta con 50 personas y un negocio de 2,6 millones. GE Hitachi, Bayer, Gestamp, Petronas, Alstom o el Ministerio de Defensa español están entre sus clientes.

En Polonia

Ingeteam crece en el mercado europeo de tracción ferroviaria



Ingeteam ha cerrado un contrato de tracción ferroviaria en el mercado europeo para el fabricante polaco Pesa, compañía que ya ha adquirido la tecnología del grupo vasco con anterioridad. En esta ocasión, Ingeteam equipará 60 locomotoras con 120 convertidores de tracción de alta potencia, que se suministrarán durante el presente año 2023 y hasta el 2024.

El grupo que preside Teresa Madariaga consiguió otro pedido similar el año pasado, con lo que en total equipará más de 100 locomotoras para Pesa, que realizarán unos 85.000 kilómetros al año.

El proceso de fabricación de este pedido y otros anteriores en cartera se liderarán desde la planta de Ingeteam ubicada en Ortuella (Vizcaya), instalaciones que acumulan una producción récord de convertidores para tracción desde que fuera inaugurada en 2019.

Así, con 230 personas en plantilla en la citada fábrica, la compañía vasca contratará personal para poder hacer frente a la fabricación prevista para este ejercicio, de más de 500 equipos. En Ortuella, Ingeteam fabrica convertidores destinados a la tracción ferroviaria y a la tracción marina.



Begoña Segovia Zabaleta
Socia de Fiscal de Deloitte Legal

La empresa familiar en País Vasco: principales beneficios fiscales

La empresa familiar está intrínsecamente ligada al tejido empresarial vasco. Según un estudio realizado recientemente por las Cámaras de Comercio de Araba, Bizkaia y Gipuzkoa, el 84% de las empresas vascas son familiares y representan más del 40% del empleo en el territorio. El arraigo, la cercanía, el sentido de pertenencia y la idea de continuar siendo empresa familiar son los motores que dotan a estas compañías de una fuerte ventaja competitiva.

Por todo ello, resulta fundamental que la empresa familiar cuente con una regulación tributaria que permita garantizar su estabilidad y desarrollo, en la medida en que ello redundará en beneficio del estado de bienestar de nuestra sociedad.

Pero, ¿cuáles son los beneficios que nuestra normativa tributaria establece para la empresa familiar?

En sede del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, se prevé la no tributación en la transmisión lucrativa de las acciones o participaciones en la empresa familiar a favor de personas del grupo de parentesco. El propósito de este beneficio tributario es procurar que la fiscalidad no suponga un obstáculo en el relevo generacional. Según el estudio del Foro de Empresa Familiar de las Cámaras Vascas, la empresa familiar de la CAPV tiene una antigüedad media de 42 años. Sin embargo, solo el 57% de las empresas familiares se encuentran en la segunda generación, estando todavía el 30% dirigido por la primera generación, de ahí la importancia de favorecer estas transiciones generacionales.

En lo que respecta al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, se prevé una reducción del 95% en la tributación devengada por la transmisión lucrativa mortis causa o intervivos de las acciones o participaciones en la empresa familiar a favor de personas del grupo de parentesco. Siendo que la sucesión es considerada uno de los actos más críticos de la empresa familiar, con esta reducción se busca complementar la no sujeción prevista en sede del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas anteriormente comentada. Y, por último, en el Impuesto sobre el Patrimonio, también se prevé la exención por la participación en el capital de la empresa familiar.



Los requisitos que históricamente debe venir cumpliendo una empresa para ser calificada como familiar a efectos de poder acceder a los citados beneficios tributarios son: la compañía no puede ser una entidad patrimonial, es decir no puede tener como actividad principal la gestión de patrimonio mobiliario o inmobiliario; la participación de la persona que quiere acceder a los beneficios fiscales de la empresa familiar debe ser, al menos del 5% de forma individual o del 20% junto a cónyuge, ascendientes, descendientes o colaterales de segundo grado (hermanos y cuñados), y alguno de los integrantes del grupo familiar debe ejercer labores de dirección en dicha sociedad, obteniendo por el ejercicio de dichas labores su principal fuente de renta del trabajo o actividad económica.

Sin embargo, recientemente las Diputaciones Forales, conscientes del papel que la empresa familiar desempeña en nuestra economía, han aprobado una serie de medidas tributarias que han permitido ampliar el rango de empresas favorecidas por esta fiscalidad mejorada y han mejorado el alcance de los propios beneficios.

Concretamente, en la normativa tributaria de los tres territorios históricos se recogen una serie de medidas no previstas en la normativa de territorio común.

Así, el beneficio tributario de la empresa familiar alcanzará también a la parte del valor de las acciones o participaciones que se corresponda con aquellos elementos patrimoniales de la entidad cuyo precio de adquisición no supere el importe de los beneficios no distribuidos obtenidos por la entidad, siempre que dichos beneficios provengan de la realización de actividades económicas, con el límite del importe de los beneficios obtenidos en el propio año y en los últimos diez años anteriores. Ahora bien, los elementos que no computen como activos no necesarios por aplicación de esta regla, no podrán exceder del 75% del total activo.

En sede del Impuesto sobre el Patrimonio podrá aplicarse la exención a la participación en entidades para las que el contribuyente preste sus servicios siempre que por dichos servicios obtenga su principal fuente de renta del trabajo o actividad económica. En este nuevo supuesto de exención, se suprimen los requisitos de porcentaje de participación mínimo y funciones de dirección, e incluso se prevé la posibilidad de aplicar la exención tanto a la entidad para la cual el contribuyente preste sus servicios como a las del resto del grupo de sociedades al

que pertenezca la misma.

También se aplicará la exención cuando, como resultado de procesos de sucesión en la gestión empresarial, no se cumpla el porcentaje mínimo de participación del 20%, pero sí exista una participación familiar conjunta (incluyendo hasta colaterales de cualquier grado), a través de una entidad dedicada a la tenencia de dichas participaciones, siempre que esta última tenga más del 25% de la empresa familiar.

Por otro lado, caben destacar las recientes medidas aprobadas en Gipuzkoa por las que, en lo referente al requisito del porcentaje de participación del 20%, se amplía el perímetro del grupo familiar hasta colaterales del cuarto grado (antes hasta segundo). Asimismo, se permite aplicar la exención cuando, como consecuencia de una operación de ampliación de capital, se diluya la participación por debajo del 5% (3% en sociedades cotizadas), siempre que antes de dicha operación el contribuyente cumpliera las condiciones para la aplicación de la exención.

Todas estas medidas tributarias resultan beneficiosas para el fomento y protección de la empresa familiar y sería deseable que las Diputaciones Forales siguieran con esta línea de política fiscal dada la importancia de este tipo de empresa dentro del desarrollo de nuestra economía y, por ello, a su incidencia en la generación de empleo y crecimiento económico.



Las Diputaciones Forales son conscientes del papel de la empresa familiar en la economía y dan apoyo mediante la fiscalidad



Éxito de la 14ª edición del First Lego League Euskadi, organizada por Innobasque

Bilbao, Donostia y Mondragón acogieron la decimocuarta First Lego League Euskadi. El torneo, organizado por la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque, reunió a 128 equipos y más de 1.000 personas que se sumaron a esta cita que promueve la formación STEAM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería, Artes y Matemáticas) entre los jóvenes mediante proyectos de innovación.