

País Vasco

elEconomista

Revista mensual

15 de marzo de 2018 | Nº 32

El proteccionismo de Trump nubla el futuro del acero vasco | P4

Aernnova fija su rumbo hacia Estados Unidos y se prepara para ir de compras | P14

Juan Luis Ibarra Presidente del Tribunal de Justicia del País Vasco

“EL ESFUERZO AL QUE SE OBLIGA A LA JUSTICIA EN PLEITOS BANCARIOS ES UN DESPILFARRO” | P8

16. Industria Más que sonrisas para la economía vasca

Coca Cola moviliza 172 millones en Euskadi a través de la actividad de Galdakao y sus proveedores

28. Finanzas Laboral Kutxa gana 111 millones en 2017

Los ingresos por fondos de inversión, planes de previsión, seguros y medios de pago, favorecidos

32. Infraestructuras Bilbao al fin tendrá su estación intermodal

Con una inversión total de 730 millones, la capital vizcaína verá llegar el Tren de Alta Velocidad

44. Perfil Adela Asúa, exvicepresidenta del Constitucional

La jurista bilbaína recibe el 'Premio Zircari a la Igualdad 2018' por su trayectoria profesional

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Directora de 'elEconomista País Vasco': Carmen Larrakoetxea **Diseño:** Pedro Vicente y Alba Cárdenas **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega
Redacción: Maite Martínez

A fondo El proteccionismo de Trump nubla el futuro del acero vasco

La industria se ha encontrado con otra gran piedra en el camino que trunca, 'a priori', buenas perspectivas para 2018



04



14

Industria Aernnova fija su rumbo hacia Estados Unidos

Apoyado en sus nuevos socios norteamericanos, pretende ser protagonista activo en el proceso de consolidación del sector

Entrevista Juan Luis Ibarra, presidente del TSJPV

"El esfuerzo al que se está obligando a la Justicia en materia de contratos bancarios es un despilfarro"



08



22

Cotizadas CIE Automotive, preparada para su entrada en el Ibex 35

Es firme candidato para dar el salto en junio al índice bursátil, por cumplir criterios como la liquidez y la capitalización

Nadie gana con el proteccionismo comercial

El excéntrico presidente de Estados Unidos, Donald Trump, acaba de abrir la caja de los truenos sobre el mercado mundial del acero al anunciar, con su característico y polémico estilo, que establecerá aranceles a las importaciones de acero y aluminio, para así proteger a su industria y cumplir sus promesas electorales de reactivar la producción nacional tras décadas de declive como consecuencia de los menores precios de los mercados internacionales.

La historia es una sucesión de movimientos pendulares, de ciclos de apertura, seguidos de etapas de cerrazón. Es precisamente este carácter cíclico lo que permite asegurar que las medidas proteccionistas son más efectistas que eficaces, porque a la larga lo que generan es incremento de precios, pérdidas de competitividad y menos crecimiento.

Tras una larguísima crisis económica, la vieja Europa está totalmente desconcertada en el panorama internacional, donde hace tiempo que perdió la centralidad, mientras que internamente tiemblan sus cimientos con el avance de movimientos de extrema derecha y otros tantos populistas de izquierdas. Además, los principales protagonistas de la

creación de aquella Comunidad Europea del Carbón y el Acero (Ceca), precursora de la actual Unión Europea, tienen serias dificultades para conformar gobiernos estables, sin contar con el añadido divorcio del *Brexit* británico.

Frente a una Europa unida que avanzaba con fuerza en el tablero de juego mundial en los años ochenta y noventa del pasado siglo, ahora nos encontramos con unas estructuras demasiado pesadas como para reaccionar con la agilidad con que Donald Trump es capaz de crear muros o establecer aranceles; o tan complejas como la tardanza de un año en establecer aranceles contra el clarísimo *dumping* con que los aceristas chinos vendían sus excedentes en Europa.

A largo plazo -pero tampoco a corto- a nadie beneficia las guerras comerciales, los aranceles, las competencias desleales y los *dumpings* económicos y sociales. En momentos así, es cuando hace falta más unidad, una conjugación de firmeza y diplomacia que permita contrarrestar las amenazas proteccionistas de la actual Administración americana.

Europa debe reaccionar rápido, unida y coordinada para evitar si es posible, o para hacer frente si se producen, las guerras comerciales que planean desde el área Trump.

La vieja Europa está desconcertada en el panorama internacional, donde hace tiempo que perdió la centralidad, mientras internamente tiemblan sus cimientos con el avance de movimientos de extrema derecha y otros populistas de izquierdas

TRUMP NUBLA EL FUTURO DEL ACERO

La industria vasca del acero se ha encontrado con otra gran piedra en el camino: tras el 'dumping' de precios chinos en 2016, ahora los aranceles de Trump truncan las perspectivas de 2018, que 'a priori' eran buenas

C. LARRAKOETXEA





José Antonio Jainaga, consejero delegado de Sidenor. T.B.



Guillermo Ulacia, presidente de Tubos Reunidos. ADYPE



Álvaro Videgain y Jesús Esmoris, presidente y consejero delegado de Tubacex, respectivamente. T.B.

Lo que se llama el sector vasco de acero está compuesto por un centenar de empresas, que el año pasado facturaron 4.500 millones y dan empleo a 16.000 personas. En este colectivo empresarial se incluyen tanto las acerías, como las empresas de primera transformación, los grupos tuberos y los fabricantes de bienes de equipo. Este ejercicio 2018, que inicialmente se presentaba como un año de crecimiento y consolidación para el sector, gracias al repunte de los precios del petróleo, la revitalización de los proyectos energéticos Oil&Gas, y los ligeros avances en el sector de la construcción, ha cambiado radicalmente y ahora muestra enormes nubarrones.

El anuncio del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, de la imposición de aranceles a las importaciones de acero, con una tasa del 25 por ciento; y de aluminio, con otro 10 por ciento, ha desencadenado una nueva *tormenta perfecta* para el sector siderúrgico.

46%
El grupo más afectado 'a priori' es Tubos Reunidos, que coloca en USA el 46% de su producción

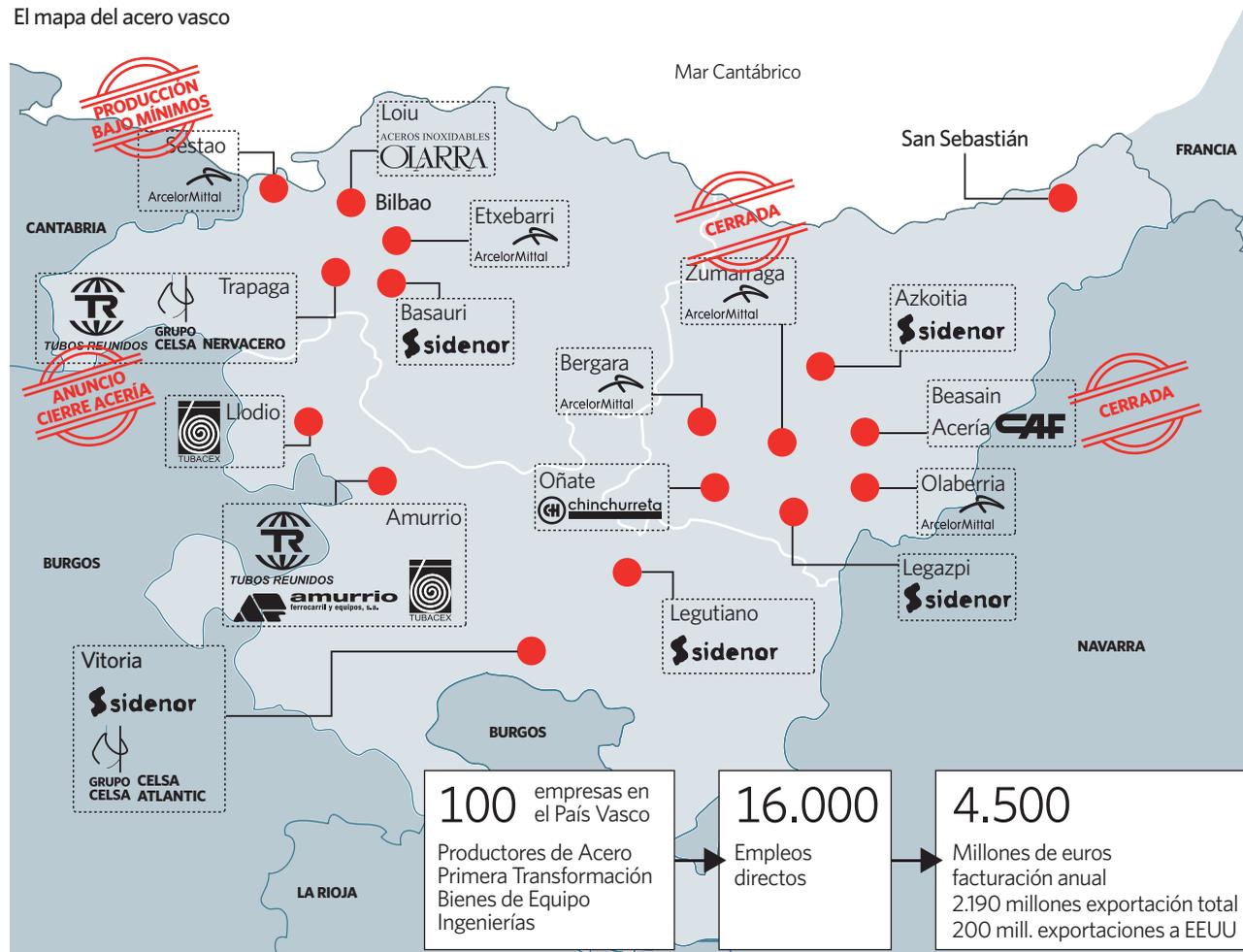
Estos gravámenes perjudicarían seriamente a las exportaciones vascas de acero y productos transformados a Estados Unidos, pero incluso si al final la Unión Europea logra quedar exenta, establecer un pacto que deje a los productos comunitarios fuera de estos aranceles, la crisis sigue servida para el sector.

Los fabricantes asiáticos, especialmente China, principal productor mundial de acero y primer exportador a Estados Unidos, se verá obligado a colocar su excedente en otras zonas geográficas del planeta, entre ellas la Unión Europea y también en los países clientes de las empresas comunitarias, lo que supondrá una enorme presión en un mercado ya sobresaturado y que podría derivar en una *guerra de precios, dumping, etc.*

El director general de Siderex, asociación cluster del acero en el País Vasco, Asier San Millán, explica que hasta el mes de febrero, antes del anuncio arancelario de Trump, "la tendencia del mercado era bastante positiva, los

Sector Acero en el País Vasco en 2018

El mapa del acero vasco



Fuente: asociación cluster Siderex, Unesid, Bloomberg y Elaboración propia.

Evolución de la cotización (€)



elEconomista

sectores consumidores de acero -automoción, construcción, energía- marcaban buenas perspectivas. Hasta hace dos semanas se dibujaba un año de relativa estabilidad y mejora". El volumen de negocio alcanzado el pasado año rondaba los 4.500 millones, de los cuales el 49 por ciento, alrededor de 2.190 millones, corresponden a exportaciones. Por mercados, los clientes principales del acero vasco y sus transformados fueron en 2017, por este orden, Francia, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos. Siderex indica que

las ventas al país de Trump suponen unos 200 millones de euros.

En este contexto, la consejera de Desarrollo Económico, Arantxa Tapia, está constantemente en contacto con las empresas vascas del sector y con la delegación vasca en Bruselas, donde están reclamando a la Unión Europea una respuesta rápida y coordinada que permita hacer frente y responder a los aranceles de Trump, pero al mismo tiempo intensificar la coordinación europea para contrarrestar prácticas contrarias al libre mercado,

como el *dumping* chino que padeció el acero europeo en 2016.

A priori, las empresas vascas más afectadas por los posibles aranceles de Estados Unidos son los dos grupos tuberos, Tubacex y Tubos Reunidos, pero especialmente el segundo, ya que tiene una producción mucho menos diversificada y cuyas ventas dependen en un 46 por ciento del mercado norteamericano.

Tubos Reunidos cerró el ejercicio 2017 con unas pérdidas de 32,4 millones que le llevó a anunciar su reestructuración, que en primer termino implicará el cierre de la acería de su filial Productos Tubulares. Pero el anuncio de los aranceles norteamericanos ha trastocado todo el plan de negocio diseñado por su presidente, Guillermo Ulacia, lo que coloca a esta centenaria compañía vasca en una situación de extrema debilidad, ya apuntada por el informe de auditoría de las cuentas de 2017, en que PwC advierte de la “existencia de una incertidumbre material” y “dudas significativas” sobre la capacidad del grupo para mantenerse como “empresa en funcionamiento”.

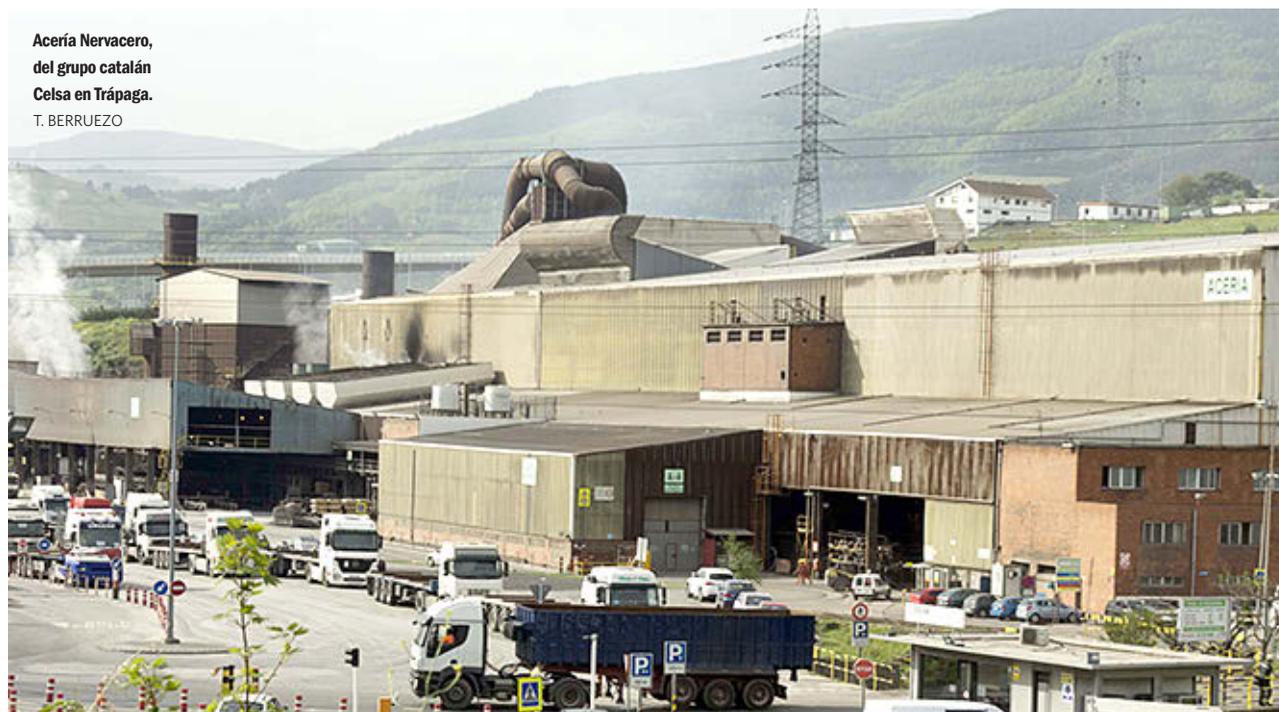
También se verán afectados, aunque en menor medida, gracias a su orientación al sector europeo de automoción, el grupo de aceros especiales Sidenor. También estarán sometidas a gran presión ArcelorMittal que lleva años reduciendo su presencia y producción en Euskadi y el grupo Celsa, que en la actualidad su principal activo en Euskadi es la acería de Nervacero.

Alianza de acerías vascas

Antes de desencadenarse la tormenta arancelaria, el presidente de Tubos Reunidos hizo en febrero un llamamiento al resto de empresas vascas del acero, especialmente a Sidenor y Tubacex, para establecer algún tipo de alianza que permitiera sinergias en el segmento de las acerías. La propuesta cayó en saco roto, ya que desde el sector se vio como un intento *in extremis* para mitigar los efectos del cierre de su acería.

Esta propuesta no es nueva, se trata de un plan que cíclicamente se ha planteado en el sector vasco del acero y sus transformados, como reconoce la consejera de Desarrollo Económico, Arantxa Tapia. A pesar de ello, señala que “esta reflexión merece la pena hacerla, aunque no es la primera vez que se pone encima de la mesa”. Sin embargo, muestra sus dudas sobre la forma en que se ha planteado. “Podría ser interesante generar un sector potente en el ámbito del acero, desde la Administración estaríamos a favor de que se produjera y de acompañarlo, pero serían las empresas quienes tendrían que tomar esa decisión, pero después de una reflexión bien meditada”, lejos de plantearse como una aglomeración fuerte de empresas en dificultades.

Acería Nervacero,
del grupo catalán
Celsa en Trápaga.
T. BERRUEZO



La economía vasca marca en 2017 su récord de exportaciones

Las exportaciones vascas batieron todos los récords en 2017, alcanzado la cifra más alta desde que el Eustat elabora esta estadística, iniciada allá por 1990. De esta forma, las ventas al exterior el pasado año sumaron 23.857 millones de euros, lo que supone un aumento del 10,5 por ciento. La otra variable del comercio exterior, las importaciones también mostraron mucho dinamismo, prueba de la mayor demanda de la economía y las empresas vascas. Así las compras crecieron un 20,5 por ciento, hasta alcanzar la cifra de 18.653 millones de euros.

ArcelorMittal
Sestao, acería que
está en baja pro-
ducción. T.B.





JUAN LUIS IBARRA

Presidente del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco (TSJPV)

CARMEN LARRAKOETXEA/MAITE MARTÍNEZ

El presidente del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco (TSJPV), Juan Luis Ibarra, siempre ha mostrado gran preocupación por los temas sociales, máxime en los momentos más duros de la crisis económica en que muchos ciudadanos de a pie lo perdieron todo. De forma paralela, desde que accediera al cargo, allá por 2010, viene siendo un *pepito grillo* que clama por una mayor inversión pública en la Administración de Justicia -para reforzar personal y disponer de infraestructuras físicas y, especialmente en estos tiempos, informáticas- que permita responder a las exigencias de eficiencia y calidad que requiere una sociedad moderna. Firme defensor del Concierto Económico y del Cupo aboga por la transparencia como el mejor antídoto contra quienes critican el modelo, al tiempo que considera que podría extenderse a otras comunidades autónomas, aunque variando algunas de sus bases de cálculo.

Uno de los colectivos profesionales que ha mejorado su imagen durante la crisis ha sido el de los jueces. ¿A qué se debe?

La percepción del ciudadano sobre la Judicatura ha cambiado hacia términos positivos, lo reflejan las encuestas. La ciudadanía ha encontrado un campo en el que plantear conflictos que tenían que ver con la proyección de la crisis

“El esfuerzo al que se está obligando a la Justicia en materia de contratos bancarios es un despilfarro”

sobre la parte más desfavorecida. Los ciudadanos han encontrado en la Administración de Justicia un último recurso, un recurso a veces a la desesperada. Creo que los jueces hemos ganado en legitimidad social en esta función de tutela de los derechos de las personas como consumidores.

¿Qué es lo que ha cambiado?

El papel de la Justicia ha sido convertir en *derechos en serio* los derechos de los consumidores. Los derechos de los consumidores integran una parte muy importante del Derecho Comunitario Europeo. Hasta entonces aquí teníamos una legislación tuitiva -protectora- del consumidor, pero que en la práctica resultaba de muy difícil aplicación, por la presencia más fuerte de otras legislaciones en concurrencia. Esta situación se vio muy claramente en la legislación hipotecaria y con los concursos. Aquí la aportación de los jueces fue plantear *cuestiones prejudiciales* -preguntas vinculantes a la Justicia europea- sobre una legislación hipotecaria que realmente no tenía en cuenta la calidad del consumidor, que la vivienda fuera para uso familiar, etc. Además, todo ello estaba supeditado tanto a la Ley de Enjuiciamiento Civil, como a la regulación de los contratos bancarios... En definitiva, la presencia de las garantías del Derecho Europeo del consumidor sencillamente estaba oculta y cuando se ha planteado han empezado a funcionar. Una vez que se ha visto su importancia, la verdad es que hubiéramos podido esperar que el sector bancario, que las entidades bancarias fueran más leales, en términos de Derecho Europeo.

¿Entidades financieras más leales?

A pesar de conocerse los criterios de interpretación del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en derechos de los consumidores, sin embargo, su traslado a las relaciones contractuales concretas con los consumidores, no solamente ha sido muy lento, sino que además se han utilizado -en referencia a las entidades financieras- todas las acciones que el Ordenamiento Jurídico les confería para dilatar el cumplimiento de criterios que estaban ya establecidos por la jurisprudencia. Por eso digo que es un problema de lealtad, no es un problema de ilegalidad.

¿Están colapsados los juzgados con tantas demandas?

En este momento, el esfuerzo al que se está obligando a la Administración de Justicia en España, con el tema del control de la abusividad de las cláusulas suelo y otras cláusulas en contratos bancarios, lo voy a calificar de despilfarro.



TXETXU BERRUEZO

“La aportación de los jueces ha sido la defensa de los consumidores”

“Habría esperado una actitud más leal de las entidades financieras”

“Llevamos años en que parte de la Judicatura sólo mira contratos bancarios”

En el último año, una promoción íntegra de nuevos jueces -que viene a suponer unos 65 profesionales- se ha dedicado exclusivamente a resolver demandas relacionadas con contratos bancarios. Es decir, no han visto otro tipo de asuntos que no sean cláusula suelo. Y de la siguiente promoción, también una buena parte tendrá que permanecer en esas unidades de refuerzo. Es decir, llevamos ya varios años en los que una parte importante de la Judicatura está dedicada sólo a mirar con lupa la conformidad al Derecho Europeo de los contratos bancarios. Esto no tiene mucha lógica porque deriva de una jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, y que luego se trasladó a la Sala Primera del Tribunal Supremo. Es decir, el *derecho está dicho*. Por supuesto, que luego en la aplicación de casos concretos pueden surgir conflictos que sea necesario dilucidar judicialmente, pero el número de procesos en los que se están planteando conflictos, lo que pone de manifiesto es que no son las dificultades de interpretación las que determinan el pleito, sino que el pleito viene determinado por el factor tiempo.

¿El factor tiempo?

Sí, en todo conflicto judicial a alguien le beneficia el tiempo y a alguien le perjudica. No estoy hablando de ilícito. Hablo de deontología, de lealtad al Derecho Comunitario.

Las patronales se quejan de que los jueces han dificultado o entorpecido la aplicación de la Reforma Laboral. ¿Qué opina?

En el tema de la Reforma Laboral el problema es otro. Se tenía entendido que el Estatuto de los Trabajadores formaba parte de la *Constitución material*, de una forma de entender las relaciones de los trabajadores y el mercado de trabajo. La Reforma Laboral supone una ruptura en algunos de los elementos más nucleares del Estatuto de los Trabajadores y, singularmente, en el tema de los convenios. Los convenios, fuente importantísima del Derecho Laboral, se ven afectados porque se modifica la regulación y la posición de los empresarios se empodera. Ante esta situación, la Jurisdicción de lo Social lo que hizo fue adoptar una actitud de hipercontrol procedimental, mientras se estaba a la espera de que se despejaran las dudas sobre constitucionalidad de algunas medidas. Los ERE (Expedientes de Regulación de Empleo) han sido un ejemplo muy claro de esto; se ha hecho un control muy estricto de las garantías procedimentales. Ahora estamos en una fase más de meseta, porque el Supremo y el Constitucional han ido estableciendo los criterios.



TXETXU BERRUEZO

Desde la perspectiva de los Juzgados de lo Mercantil, ¿puede decirse que hemos dejado atrás la crisis económica?

En líneas generales puede decirse que así es; aunque en el ejercicio 2017 haya habido un ligero repunte en el número de concursos de acreedores presentados en el País Vasco. En el ejercicio 2010 en los juzgados vascos se registraron 315 concursos, cifras que siguieron subiendo hasta los 543 concursos de 2013, para empezar a bajar a partir de 2014. En 2016 el número de concursos se redujo hasta los 263, pero en 2017 se produjo un ligero repunte, hasta los 317 expedientes. No sabemos a qué se ha debido.

La actual Ley Concursal no está evitando que cierren casi todas las empresas que entran en concurso de acreedores...

Lamentablemente es verdad, la mayoría de los concursos acaban con liquidación. Los datos son muy claros, el 90 por ciento acaba en liquidación.

“En el Ejercicio 2017 se ha producido un repunte en los Concursos”

“La Ley Concursal fracasa: el 90% de las empresas se liquidan”

Cada reforma de la Ley Concursal promulgaba que su objetivo era la salvaguarda de la empresa y el máximo número de empleos... ¿Qué está fallando?

Esas son las finalidades legales, pero no se ha logrado. Desde 2004 el número de modificaciones y reformas de la legislación concursal es abrumador, ronda las 30. A pesar de ello, la mayoría de las empresas en concurso termina en liquidación, eso quiere decir que hasta ahora la legislación no sirve para ayudar a salvar empresas. Yo no soy ningún experto en esta materia, pero todos los años asisto al Foro Concursal de Bizkaia y allí se habla de lo mismo, es decir, que no se acaba de acertar.

Hace unos días se conmemoró el 140 aniversario del Concierto Económico vasco. ¿Cómo ve su salud? ¿Estamos en un momento crítico de cara a su futuro?

El punto de partida es que el Concierto Económico nunca, en ningún caso, ha sido, ni es, un privilegio. Desde 1878 hasta hoy, lo que es, es una prerrogativa. Una prerrogativa, a diferencia del privilegio, no es un beneficio a favor de determinadas personas, sino que es una habilitación para poder actuar. La tercera fase de desarrollo del Concierto, que se inicia con la Constitución de 1978 y el Estatuto de Autonomía de 1979, adquiere el rango de Ley del bloque de la Constitucionalidad. En sus 140 años de historia el Concierto nunca había tenido este rango normativo, esta posición en el ordenamiento jurídico. Su salud jurídica mejoró aún más con la resolución de la *cuestión prejudicial* instada por la Sala de lo Contencioso Administrativo del TSJPV ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en 2008. La jurisprudencia del tribunal europeo -reconociendo la compatibilidad del Concierto con el modelo europeo- y la inserción en el bloque Constitucional le da una salud jurídica inmejorable. Otra cosa es la salud política.

¿Salud política?

Las relaciones del Concierto con las Comunidades Autónomas limítrofes, singularmente con Castilla y León y con La Rioja, han sido siempre conflictivas. Es difícil que no sea así, los motivos de conflicto han sido fronterizos, de aplicación de normativas fiscales. Además, en los años 90, con las *vacaciones fiscales*, la justicia europea dio la razón a las comunidades vecinas, porque el Concierto se estaba empleando de forma no cuidadosa.



TXETXU BERRUEZO

“El Concierto Económico nunca ha sido ni es un privilegio”

“La salud jurídica del Concierto actual es la mejor de sus 140 años”

“Mientras no seamos capaces de explicarlo generará suspicacias”

Cada día se oyen más voces fuera del País Vasco cuestionando el ‘privilegio’ del Concierto e incluso hablan de ‘cuponazo’...

Hasta ahora las críticas no habían cuestionado el instrumento, sino, en algunos casos, su ejercicio. Los partidos políticos tradicionales siempre han tenido claro que el Concierto no es un privilegio. Sin embargo, me temo que en el futuro igual se va a cuestionar el instrumento del Concierto. Pero esto todavía, en la agenda política, no tiene más presencia que la posición de algunos de los partidos emergentes.

¿Cuál debiera ser la estrategia de respuesta frente a esas críticas?

Como ya he dicho, el Concierto no es un *privilegio* y el cupo no es un *cuponazo*. Lo que ocurre es que no se entienden. En términos sociales es ininteligible por qué el factor de imputación respecto de los gastos del Estado es el 6,24 por ciento y que no haya variado desde 1981. Sabemos que el índice es fruto de operaciones técnicas, pero mientras no seamos capaces de explicar estas operaciones, siempre se pensará que es un arreglo político y generará suspicacias en otras Comunidades Autónomas. Es importantísimo que se expliquen las cosas. La forma en cómo se han afrontado hasta ahora las críticas genera problemas difíciles de solucionar. Se apela a un discurso que pone el acento en lo mítico, en vez de afrontar la realidad. Y la realidad es que el Concierto Económico es una historia de éxito, que ha premiado la buena gestión en la recaudación impositiva. Así ha sido desde 1878. Si la gestión tributaria y recaudatoria no hubiera sido buena, el Concierto no hubiera podido sobrevivir. A mí me parece que explicar esto es mucho más fácil que, en definitiva, tergiversar el siglo XIX, que es lo que creo que se hace en algunas ocasiones y el ejemplo más claro está en el vídeo que hemos podido ver con ocasión del 140 aniversario.

¿La parece que podría extenderse el sistema de Concierto a otras Comunidades Autónomas?

El Concierto en lo que tiene de descentralización de la gestión recaudatoria, se podría extender. No hay ninguna razón para que no se pudiera hacer. El problema es que esta descentralización supone una asunción unilateral de riesgo que muchas Comunidades Autónomas no querrían asumir. Otro inconveniente es que el factor exclusivo para fijar el índice de imputación sea el PIB, eso situaría a las comunidades con más renta en posición de ventaja sobre el resto. Por tanto, en este momento, el sistema, tal y como está definido para el País Vasco, no sería generalizable.

Urkullu reunió a los máximos responsables de las Instituciones vascas. JON BERNÁRDEZ



TOTAL UNIDAD EN EL 140 ANIVERSARIO DEL CONCIERTO

Los máximos representantes de la totalidad del mundo económico, académico y social se unieron al Gobierno vasco y a las tres Diputaciones Forales en su declaración de unidad en la defensa del Concierto Económico

C. LARRAKOETXEA

La gran nevada que cayó en Euskadi el 28 de febrero de este año 2018 no impidió que esa tarde el bilbaíno Teatro Arriaga colgara el cartel de “completo” para una peculiar fiesta de cumpleaños: la conmemoración de los 140 años del primer pacto fiscal entre el Estado y el País Vasco, lo que actualmente llamamos Concierto Económico Vasco y que, como enfatizó el lehendakari Iñigo Urkullu, se ha convertido en la “piedra angular” del autogobierno de Euskadi.

Para festejar este cumpleaños se proyectó un documental específico sobre la historia del Concierto Económico y se leyó una declaración institucional al que se adhirieron todas las

Instituciones Ejecutivas y Parlamentarias vascas, todo ello en presencia de un colectivo de casi un millar de personas, entre los que se encontraban todos los partidos políticos vascos con representación institucional en Euskadi, incluido EH Bildu y sin la presencia de Ciudadanos, que no tiene cargos en Euskadi.

También fue notable la presencia del mundo judicial, económico y académico, con la patronal vasca Confebask y las tres territoriales Cebek, Adegí y Sea, junto con las tres Cámaras de Comercio vascas; los rectores de las tres universidades - UPV, Deusto y Mondragón-, el presidente del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco (TSJPV) y una nutrida presencia de los presidentes de las grandes empresas vascas.

Ni el lehendakari Iñigo Urkullu en su discurso, ni el texto de la declaración institucional, hicieron referencia alguna a Ciudadanos y al partido valenciano Compromís por votar en contra de la última renovación del Concierto Económico y Ley de Cupo; ni tampoco a los presidentes de varias autonomías que se han mostrado muy críticos con el sistema del Concierto y la forma del cálculo del Cupo, pero sí se hizo un llamamiento generalizado a la unidad en defensa del Concierto.

“Hacemos un llamamiento a la sensatez y responsabilidad de todos los agentes institucionales, sociales y económicos del Estado, para que se preserve el consenso y se valore la estabilidad que es consustancial al modelo de Concierto Económico y Cupo”, reclama que se sustraiga esta “Institución, que tan positivos frutos ha dado a Euskadi y también al Estado, de la legítima disputa partidaria y electoral”, evitando “tergiversaciones” e “interpretaciones maliciosas” para obtener “réditos electorales” y el fomento del “enfrentamiento” entre territorios. La Declaración finaliza con el compromiso con el Concierto, “núcleo fundamental del autogobierno vasco, una realidad a la que nuestras Instituciones nunca, y en ninguna circunstancia, van a renunciar”.

ahalegina + berrikuntza = etorkizuna



esfuerzo + innovación = futuro

innobasque

berrikuntzaren
euskal agentzia

agencia vasca
de la innovación

www.innobasque.eus

AERNNOVA FIJA SU RUMBO HACIA ESTADOS UNIDOS

Apoyado en sus nuevos socios norteamericanos se asentará en territorio Trump y además pretende ser protagonista activo en el proceso de consolidación del sector comprando compañías

C. LARRAKOETXEA



El capitán del grupo aeronáutico Aernnova, Ignacio López Gandasegui, lo tiene muy claro y ha puesto rumbo directo hacia Estados Unidos, mercado al que inicialmente estaba accediendo a través de su planta en México y de unas pequeñas filiales en el país de las barras y estrellas. Pero a partir de ahora “nuestra gran prioridad”, según aseguró en una conferencia de Deusto Business Alumni y PwC, es “ser más americanos” y para ello se apoyará claramente en sus nuevos accionistas, especialmente en los fondos americanos Towerbrook y ANV, que controlan el 51 por ciento del capital de la compañía vasca.

Los otros compañeros de viaje son los fondos Torreal -del empresario Juan Abello- y Península -de Javier de la Rica y Borja Prado- y finalmente el equipo directivo de la compañía -compuesto por un grupo de unos 120 profesionales- mantiene la propiedad del 26 por ciento restante del capital.

En la actualidad, el grupo Aernnova, que mantiene su sede social en Vitoria, tiene plantas productivas en varias comunidades autónomas españolas, además de en México, Brasil, Rumania y Estados Unidos; cuenta con una plantilla global de 4.300 personas -de las cuales 1.500 trabajan en Euskadi- y un nivel de facturación de unos 700 millones en el ejercicio 2017.

Aernnova dio su primer paso en Estados Unidos en 2007 con la apertura de una oficina de ingeniería, para después en febrero de 2017 fijar su primera posición productiva al comprar la firma Brek Manufacturing (Brek), con sede en California, una plantilla de 126 trabajadores, un volumen de facturación de 43 millones de dólares -unos 40,3 millones de euros- en 2016 y una proyección de crecimiento importante por la captación de nuevos contratos. Pero a medio plazo, recaló López Gandasegui, “creemos que estamos obligados a ser más americanos”.

En su análisis del mercado aeronáutico mundial, el presidente de Aernnova no sólo se hizo eco de las proyecciones de la demanda de nuevos aviones, sino también del cambio tecnológico del sector, especialmente con la cada vez mayor presencia de los *composites* en las estructuras de los aviones -segmento en el que precisamente está muy bien posicionada la compañía vasca- y de la concentración empresarial que se va a producir en el segmento de los proveedores de estructuras. López Gandasegui auguró que “Aernnova va a tener un crecimiento orgánico -de su propio negocio- considerable, pero también estamos pensando en un crecimiento inorgánico -incorporar nuevo negocio-, con idea de hacer alguna adquisición que nos

Toda la cadena de valor y 'composites'

■ 'Composites'

Una de las bases del éxito del grupo Aernnova ha sido introducirse en el segmento de desarrollo de estructuras de 'composites' que poco a poco se están introduciendo con intensidad en el mercado aeronáutico, por el ahorro de costes de operación que implican que las aeronaves sean más ligeras y de mayor tamaño. En este contexto, López Gandasegui asegura que "Aernnova es la empresa europea con mayor 'expertise' en diseño y fabricación de composites".

Precisamente una de las primeras grandes aeronaves en introducir de forma relevante estos nuevos compuestos en su estructura ha sido el 'A-350', el proyecto emblemático de Aernnova. A raíz de esta experiencia, Airbus ha contado con Aernnova en la configuración de sus modelos posteriores como el 'A-380' y el 'A-330' XI Beluga -gran avión de transporte de cargas de gran volumen-.

■ Toda la cadena de valor

El grupo aeronáutico destaca también entre sus fortalezas que integra toda la cadena de valor: ingeniería, diseño, integración, fabricación -tanto de componentes metálicos como de 'composites'-, y soporte técnico, además con un modelo productivo flexible capaz de adaptarse a contratos de series largas y cortas.

complementen nuestras capacidades actuales". En este contexto expresó su confianza de que en el proceso de concentración empresarial que se atisba en Europa, que en Aernnova "podamos tener un papel principal, un papel consolidado y no de que seamos consolidados".

El gran contrato del 'A-350' empieza ahora a sumar

En el relato de la historia de Aernnova su presidente destacó como un hito determinante -además de los primeros clientes como Casa, Embraer y Sikorsky-, el salto que supuso incorporarse al grupo de los "proveedores a riesgo" del *Airbus A-350*, contrato que diez años después de firmarse aporta un porcentaje "elevado de nuestras ventas" y su peso será "creciente en los próximos diez años y además con una gran estabilidad comercial".

Sin embargo, allá por 2008, cuando hubo que negociar para embarcarse en el proyecto, Aernnova encontró muchísimas dificultades. Eran tiempos en que accionarialmente la compañía no estaba muy fuerte, la crisis económica afectaba de lleno a los accionistas de Aernnova, entre los que se encontraban la corporación empresarial de la antigua Caja Castilla-La Mancha y el Banco Espíritu Santo. Dos años antes rechazaron entrar en Aernnova las antiguas cajas de ahorros vascas y lo mismo sucedió con las sociedades de participaciones industriales públicas vascas.

Ir a la conquista de un paquete del *A-350* implicaba para Aernnova, como *socio a riesgo*, tener que comprometerse a realizar inversiones previas por valor de 170 millones de euros. "Había que estar durante cinco o seis años invirtiendo, para luego empezar a fabricar al cabo de seis o siete años. Con una característica: teníamos que atrevernos a definir los precios del contrato sin haber hecho el diseño de la propia estructura, que es así como se mueve el sector. Son momentos muy importantes a la hora de negociar esos contratos, a la hora de calcular lo que van a ser los costes de la inversión y los costes de la producción. Si ahí te equivocas, el equívoco puede ser muy grave, porque supone luego 20 ó 25 años de actividad estable ganando dinero o perdiendo dinero. Afortunadamente creo que no lo hicimos mal y este contrato está saliendo bastante bien".

Para poder asumir esos 170 millones de inversión previa, Aernnova logró dos apoyos determinantes: el Ministerio de Industria les concedió un crédito de 130 millones y también obtuvieron respaldo financiero por parte del Gobierno de Castilla-La Mancha. En la actualidad, Aernnova es proveedor de todos los modelos de aeronaves de Airbus.

Con el salto a Estados Unidos, el grupo Aernnova quiere posicionarse

Evolución histórica

Cambios en el accionariado

AERNNOVA

ACCIONISTAS	2006* (%)	2015 (%)	2018 (%)
Caja Castilla La Mancha	23	-	-
Banco Espíritu Santo	26	-	-
Otros	22	6	-
Springwater	-	47	-
Towerbrook	-	-	38
Torreal	-	-	13
Península	-	-	10
ANV	-	-	13
Directivos de la compañía	29	47	26

Cuenta de resultados (millones de euros)

	2006	2016	2017
Ingresos	324	680	700
Ebitda**	44,8	133	143
Beneficio	4,2	-	-
Deuda	218,4	349	-
Deuda /Ebitda (%)	4,9	2,6	-

(*) Nace Aernnova a raíz de la venta del negocio aeronáutico que hasta entonces estaba integrado en el grupo Gamesa. (**) Resultado bruto de explotación.

Fuente: Aernnova.

elEconomista

también en el grupo de referencia de los proveedores de la otra gran aeronáutica como es Boeing.

A medio plazo el futuro pasa por la bolsa

La reestructuración del accionariado de Aernnova realizada en 2017, que ha supuesto la entrada de los cuatro fondos de inversión que han tomado el relevo al Springwater, se produjo tras tener que abandonar los planes de cotizar en bolsa, proceso en el que la aeronáutica vasca estuvo trabajando intensamente durante todo el ejercicio 2016, pero que se paralizó en el último momento debido a la convulsión que supuso el *Brexit*. López Gandasegui hizo gala de la rentabilidad que ha supuesto las inversiones en Aernnova, indicando que en diez años ha duplicado facturación y multiplicado por cuatro su Ebitda (resultado bruto de explotación). En este contexto, volvió a apuntar a que a medio plazo, no antes de dos años, el futuro de Aernnova podría pasar por la bolsa.

MÁS QUE SONRISAS PARA LA ECONOMÍA VASCA

Coca Cola moviliza 172 millones en País Vasco a través de la actividad de la fábrica de Galdakao, junto a la de sus 170 proveedores locales y las más de 13.000 empresas clientes

MAITE MARTÍNEZ/CARMEN LARRAKOETXEA

Además de proporcionar sonrisas, tal y como sugiere el eslogan publicitario del fabricante mundial de bebidas, el impacto económico de Coca Cola en el País Vasco a través de la toda la cadena de valor -actividad de la fábrica, proveedores, distribución, comercios y clientes- se cifra en unos 172 millones de euros, lo que representa un 0,3 por ciento del PIB, y contribuye a mantener unos 2.300 empleos, entre directos e indirectos, según el estudio de Impacto Socio-Económico realizado por la consultora Steward Redqueen, que ha analizado los datos financieros y no financieros de 2016. Asimismo, la actividad de todas las empresas genera unos ingresos fiscales en la Hacienda vasca de 62 millones. La planta cuenta con 300 trabajadores en plantilla de forma directa, sobre un total de 4.500 de Coca Cola European Partners en España.

Carlos Aguirregomezcorta, director del Área Norte de la compañía, y Ángel López de Ocariz, director de relaciones institucionales, presentaron este informe en las instalaciones de Galdakao (Bizkaia), fábrica que ha disparado su actividad y crecimiento desde la fusión en el ejercicio 2013 de las diferentes empresas embotelladoras de Coca Cola en España. Con una facturación de unos 69 millones de euros y una producción de 286 millones de litros al año, su repercusión económica es mayor teniendo en cuenta factores como los puestos de trabajo que genera, directos e indirectos -red de proveedores, distribuidores, comercios y establecimientos Horeca-, su efecto en el medio ambiente, y su compromiso con la sociedad, la cultura y la educación de la Comunidad Autónoma Vasca.

Innovación constante e inversión continua

Coca Cola trabaja en Galdakao bajo el modelo de industria 4.0 con la innovación como una constante, lo que permite cumplir con los planes de lanzamiento de la marca, con criterios de calidad, sostenibilidad y eficiencia. Esta apuesta se sustenta en una inversión continua en modernización de procesos y maquinaria, afirmó Ángel López de Ocariz.

En esta línea, durante 2017 se invirtieron 3,9 millones de euros, con proyectos clave como la fabricación de la botella de vidrio no retornable de un litro, destinada al consumo en el hogar y que la planta vasca embotella y distribuye en exclusiva para toda España y Portugal, y la nueva botella en espiral de Fanta para hostelería, entre otros. Para el presente ejercicio 2018, la dotación económica rondará los 4,3 millones, que se destinarán a la fabricación de cajas de 24 latas sin el sistema de envasado *HiCone* o la



La planta de Coca Cola en Galdakao elabora 286 millones de litros al año de un total de 176 referencias, con sus ocho líneas de embotellado. TXETXU BERRUEZO



Ángel López de Ocariz, director de relaciones institucionales de Coca Cola, y Calos Aguirregomezcorta, director del Área Norte. TXETXU BERRUEZO

nueva botella en espiral de Fanta en formato PET, según señaló Carlos Aguirregomezcorta.

Respecto del consumo en el País Vasco, con 176 referencias diferentes entre latas, botellas de vidrio reciclables, de plástico, refrescos de cola, de frutas, de té, bebidas isotónicas, zumos, etc., y con una recuperación a niveles pre-crisis, Coca Cola atiende a más de 13.000 clientes y vende 300 millones de consumiciones al año en un mercado *muy marquista*. No es de extrañar, por tanto, que Galdakao produzca, por ejemplo, 67.500 botellas de 237 ml. a la hora ó 25 latas por segundo -92.000 unidades a la hora-.

El citado estudio también recoge el impacto de la actividad en el medio ambiente de Coca Cola, que orienta a reducir su huella en cuatro áreas: envases, agua, clima y cadena de suministro sostenible. Sus envases son cien por cien reciclables y devuelve al entorno el equivalente a todo el agua que contienen sus bebidas -en 2016 devolvió 3.000 millones de litros-, a través de proyectos en espacios naturales. En su lucha contra el cambio climático, el 100 por ciento de la electricidad utilizada en plantas y oficinas proviene en España de energías renovables. En cuanto a cadena de suministro sostenible, Coca Cola se compromete a que el 100 por ciento de sus principales ingredientes agrícolas y materias primas provengan de

Coca Cola registra 300 millones de consumiciones al año en Euskadi y 69 millones de negocio

recursos sostenibles. En cuanto a la contribución al desarrollo social en Euskadi, tras más de 60 años de historia en el territorio, Coca Cola ha patrocinado 1.000 eventos culturales, deportivos y solidarios, entre otros.

Nuevos gustos y hábitos de compra

La apuesta futura de Coca Cola pasa por llegar a ser una *Total Beverage Company*, una empresa de bebidas total. De hecho, la compañía está remodelando su estrategia de crecimiento y su modelo operativo, de acuerdo con los cambios en los gustos y hábitos de compra del consumidor. Así, ampliará su cartera en cinco grupos de categorías que incluyen bebidas espumosas, energéticas, lácteas, zumos vegetales, agua para deportistas, y café y té listos para tomar, a la vez que reduce el azúcar en sus bebidas conservando el gusto original. En esta línea, la planta de Galdakao trabajará sobre 10 ó 12 referencias como té orgánico, bebidas de base vegetal y ecológicas, etc. La clave para impulsar esta nueva estrategia -según el presidente y director de operaciones de Coca Cola, James Quincey- será una estructura operativa más ágil que impulse la acción rápida en el mercado: "Adoptaremos el *modus operandi* de una empresa tecnológica; necesitamos salir más rápido y asumir más riesgos", afirma.

PETRONOR PREPARA UN GRAN CONGRESO ENERGÉTICO

La compañía, que celebra durante todo este año su 50 aniversario, está revisando todo su modelo de negocio con vistas a transformarse en una empresa energética diversificada. El diseño final de la estrategia se conocerá en otoño, en que organizará un gran congreso sobre Energía y Movilidad

c.L.

Petronor ha dado el pistoletazo de salida de los actos para conmemorar su 50 aniversario, programación planteada desde una doble vertiente: una reflexión estratégica sobre su modelo de negocio y su sostenibilidad en el tiempo; y un programa de actos lúdicos y culturales con los que acercar la compañía a la sociedad para que se

comprenda la relevancia de su existencia, ya que no sólo se trata de una compañía que da empleo directo a 1.000 personas, sino que tiene un fuerte impacto económico en las empresas proveedoras y además es el principal contribuyente a la Hacienda de Bizkaia, en la que ingresa más de 1.200 millones anuales, entre el pago de los impuestos de su actividad propia, y el ingreso de los impuestos especiales relacionados con los hidrocarburos. La actual refinería, controlada por el grupo Repsol, con un 85,98 por ciento del capital -el 14,02 por ciento restante está en manos de Kutxabank-, se constituyó en noviembre de 1968 con el objetivo de refinar y comercializar productos petrolíferos. Comenzó procesando unos seis millones de toneladas de crudo y ahora procesa más de 11 millones de

toneladas al año, lo que le convierte en la mayor refinería de España.

Sin embargo, la transformación energética que se está produciendo en el mundo está convulsionando el sector del refino -que ya ha supuesto el cierre de una treintena de refinerías en Europa- por lo que la dirección de la compañía, que la semana que viene presentará los resultados del ejercicio 2017, insiste en que “para sobrevivir” hay que “ser más eficiente y diversificar” su actividad hasta convertirse en una empresa energética en su sentido más amplio. En este contexto se inscribe su intención de entrar en otras energías como la eléctrica o convertirse en un proveedor de ingeniería, servicios industriales y fabricación aditiva.

En este contexto, dentro de la programación de los actos del 50 aniversario, Petronor prepara para este otoño un gran congreso sobre Energía y Movilidad, que según indican “marcará el futuro de la compañía”.

Además de este gran congreso, desde el punto de vista social y cultural, la programación de actos para conmemorar los 50 años de historia de la compañía incluye la creación de una Beca Extraordinaria, en honor a uno de sus fundadores y presidente Enrique Sendagorta, para cursar másteres internacionales relacionados con las ciencias.

En el plano artístico, el acto estrella será la exposición que a partir de noviembre acogerá el Museo de Bellas Artes sobre la evolución del arte vasco *Después del 68*. Otro museo, el Museo Marítimo de Bilbao acogerá en junio la exposición itinerante *Petronor, el motor que nos mueve*, sobre la historia y evolución de la refinería.

Además, están previstas varias jornadas de puertas abiertas para que los vecinos de Bizkaia conozcan la refinería, además de la organización de charlas y el patrocinio para la edición de diversas publicaciones plurilingües sobre sector energético y sobre cultura vasca.





Bahía de Bizkaia Gas aumenta su actividad un 67% y gana 13,2 millones en 2017

Bahía de Bizkaia Gas (BBG), la planta de regasificación de Gas Natural Licuado ubicada en el Puerto de Bilbao y cuya titularidad comparten el Ente Vasco de la Energía y Enagás, recibió en 2017 un total de 33 buques que descargaron 4,5 millones de metros cúbicos de GNL -lo que equivale a 2 millones de toneladas-, un movimiento que representó el 6 por ciento aproximado del tráfico del puerto de Bilbao. Estas cifras suponen un incremento del 67 por ciento en relación al año anterior y ofrecen unos resultados de 13,2 millones de beneficio y un Ebitda -beneficio bruto de explotación- de 40,2 millones.

Por otro lado, BBG regasificó un total de 29.265 GWh que, frente a los 17.121 GWh del año precedente, significó también un salto importante cercano al 71 por ciento. En lo que se refiere a la carga de sistema de GNL por carretera, que cada vez está cobrando mayor importancia, se alcanzó la cifra de 2.222 sistemas cargados, equivalentes a 651 GWh, valor que también supera ampliamente a las 1.615 sistemas y 487 GWh del año anterior. La demanda de gas natural está viviendo un incremento importante en España, con un ascenso del 9,2 por ciento.



Navantia e Iberdrola entregan las primeras cimentaciones del parque East Anglia One

Iberdrola y Navantia celebraron en las instalaciones de los astilleros de Navantia en Fene (La Coruña) el acto de entrega de las primeras cuatro cimentaciones *tipo jacket* para el parque eólico marino de East Anglia One (Reino Unido), que han sido construidas en Fene por el consorcio formado por Navantia-Windar. Al evento acudieron el presidente de la Xunta de Galicia, Alberto Núñez Feijóo; el presidente de Iberdrola, Ignacio S. Galán, y el presidente de Navantia, Esteban García Vilasánchez, entre otras personalidades.

Durante los próximos meses se continuará con la entrega de los componentes pendientes y se culminará el contrato firmado en diciembre de 2016, que consiste en la construcción y entrega sobre barcaza de 42 estructuras *tipo jackets* y 126 pilotes en el astillero de Fene y en las instalaciones de Windar en Avilés. El proyecto, el segundo entre Navantia e Iberdrola, tras el éxito de Wikinger, da continuidad al empleo de Navantia y Windar, ya que está generando 1.000.000 de horas de trabajo, con 800 empleos creados de media y, además, las empresas locales se están beneficiando con este contrato.



Álava se adelanta a Bizkaia y Gipuzkoa con la reforma fiscal y los cambios tributarios

Las Juntas Generales de Álava han aprobado las modificaciones contempladas en la reforma fiscal pactada entre el PNV, el PSE y el PP, con lo que este territorio se convierte en el primero de los tres vascos en dar luz verde a estos cambios tributarios. Bizkaia ha pasado el primer trámite y en Gipuzkoa la tramitación se alargará hasta el verano.

El acuerdo fiscal, que entra en vigor este ejercicio, contempla bajar el Impuesto de Sociedades del 28 al 24 por ciento -un punto por debajo de España- en los próximos dos años, aunque incluye modificaciones en las deducciones para que no disminuya la recaudación por este tributo. Entre ellas se encuentra el límite al porcentaje de compensación de las bases imponibles negativas hasta el 70 por ciento o reducir al 70 por ciento la inversión de las deducciones por I+D+i. Además, en el caso de Álava se introducen una serie de deducciones en el IRPF, que no se incluirán en Bizkaia y Gipuzkoa, para evitar el despoblamiento rural. El incremento de la recaudación rondará los 20 millones. En la fotografía, el diputado general de Álava, Ramiro González, en una participación en el Forum Europa.



Miguel Moral Santamaría

Fundación Alfonso Líbano Firestone

Tras 25 años de preparación, nuestros 'millennials' pasarán casi el doble de tiempo -unos 50 años- en un territorio desconocido y cambiante. Podría decirse que llegan a su elección y carrera profesional sin un GPS que les guíe

Y tú, jovencito, ¿qué vas a ser de mayor?

Muchos años de docencia en la universidad me han permitido para disponer de un observatorio personal sobre el colectivo del alumnado que llega a las aulas y que se renueva anualmente. Me gusta saber cómo piensan los jóvenes, por lo que dialogo con ellos y escucho sus ideas.

Estas conversaciones me han permitido sacar algunas conclusiones sobre temas que considero importantes. Al igual que los jóvenes de ahora, yo también tuve unas inquietudes similares a la hora de decidir cuál habría de ser mi camino profesional y, en consecuencia, mi vía de formación.

A pesar de que ahora estamos en una época de acelerada revolución tecnológica y cambios disruptivos, veo que muchas de las preocupaciones de los jóvenes de hoy en día son parecidas a las que nosotros tuvimos en nuestra juventud.

La respuesta a la insidiosa pregunta de "¿Qué vas a ser de mayor?", sigue siendo tan difícil de contestar ahora como lo fue antaño. La primera decisión importante que tienen que tomar los jóvenes se sigue realizando con muy poca formación sobre qué implica cada uno de los caminos.

Antes y ahora, la elección definitiva de la profesión, oficio o carrera que se va a emprender se toma, salvo excepciones, en

los dos meses anteriores a la prematrícula. Tiempo realmente corto, salvo para los escasos jóvenes vocacionales, para tomar una decisión de tamaño importancia.

Tampoco ayuda mucho en este tipo de decisiones que el conocimiento que tienen los jóvenes sobre las realidades profesionales es muy escaso. Muchos estudiantes me dicen que la información que les llega es compleja y lejana.

Además, los arquetipos que se manejan para decidir, a veces no son ciertos y, muchas veces, están distorsionados. Los jóvenes se encuentran entre las disyuntivas como: funcionario sí, empresa no; asalariado sí, empresario no; industria no, servicios sí; seguir o no seguir la tradición familiar o el negocio familiar; etc.

En resumen, lamentablemente, nuestros futuros actores económicos eligen su participación en el entramado social, a última hora, con poca información y por referencias sesgadas.

¿Alguien piensa que con estos condicionantes, la generación más preparada de la era contemporánea puede trabajar feliz y productivamente? Yo no lo creo.

Un ingenioso vicepresidente encargado de Planificación Estratégica de una multinacional con el que tuve la suerte de trabajar tenía en su despacho un cartel que decía "Preocúpate

del futuro, a fin de cuentas vas a vivir en él prácticamente toda tu vida”.

Tras 25 años de preparación y entrenamiento, nuestros *millennials* van a pasar casi el doble de tiempo -unos 50 años tal y como van las cosas con vistas a la jubilación- en un territorio desconocido y cambiante. Podría decirse que llegan a su elección y carrera profesional sin un GPS que les guíe.

Hay demasiada separación entre la educación y la economía real. Debemos rellenar esa trinchera para permitir que los jóvenes discurren por un itinerario formativo que realmente sea el que les permita desarrollar sus capacidades intelectuales, su vocación y que les abra las puertas a una carrera profesional productiva para ellos y beneficiosa para el conjunto de la sociedad.

En este contexto de incertidumbre, en mis conversaciones académicas con los jóvenes he percibido otros dos factores, tendencias, que generan igualmente preocupación.

La primera tendencia que percibo es que los alumnos llegan a la universidad con un desconocimiento, cada vez más acusado, sobre la economía real en la que van a sumergirse, primero como estudiantes y en pocos años como profesionales. Cuestiones como ¿qué es una empresa?, ¿cómo se crea riqueza?, ¿cómo funcionan los mercados?..., están lejísimos de sus líneas de pensamiento.

Considero que en los currículos de Enseñanza Secundaria debiera incluirse la asignatura de Economía y Finanzas como una materia importante, que permita a los jóvenes conocer en qué mundo económico se van a mover y poder así tomar, con un conocimiento base, las futuras decisiones sobre hacia dónde encaminar su devenir profesional.

La segunda tendencia que me preocupa es que, también fruto del desconocimiento de la realidad económica y de los avances tecnológicos que se han producido en todos los sectores económicos, los jóvenes perciben la industria como un sector viejo, anquilosado, lleno de grasa y virutas.

Esta desconexión con lo que es hoy el sector industrial hace que la industria haya perdido su atractivo, no tenga *glamour*, como destino profesional. Los jóvenes sólo perciben como moderno, como *in*, al sector servicios, a pesar de que, en muchos casos, sea mucho más moderna la industria, permita un mayor desarrollo de la carrera profesional y sea un sector con salarios más altos y mejores condiciones laborales.

Con la unión de estas dos tendencias -“No entiendo casi nada de economía, pero además la industria me huele mal”- corremos el riesgo de configurar un futuro irreal y peligroso para el desarrollo personal y profesional de los jóvenes; pero que también tendrá incidencia directa en nuestro desarrollo económico y el mantenimiento de nuestro estado de bienestar.

Por tanto, debiéramos propiciar, buscar la fórmula, que nos permita acercar a los jóvenes a lo que es su entorno económico, la empresa y la industria. Una vía es llevar a la industria a las aulas, que es la estrategia que tiene, entre sus objetivos prioritarios, la Fundación Alfonso Líbano Firestone.

Bastantes países europeos, con Francia y Alemania a la cabeza, ya están desarrollando, con notable éxito, diversos programas para acercar la industria a las aulas. En esos países se ha constatado que este tipo de iniciativas han permitido mejorar claramente la percepción y aceptación social de su industria, sus empresas y sus empresarios.

Miguel Moral Santamaría

Fundación Alfonso Líbano Firestone

Debemos buscar la fórmula que permita acercar a los jóvenes a lo que es su entorno económico, la empresa y la industria. Una vía es llevar a la industria a las aulas, que es la estrategia por la que aboga la Fundación Alfonso Líbano Firestone

CIE AUTOMOTIVE, PREPARADA PARA SU ENTRADA EN JUNIO EN EL IBEX 35

El fabricante de componentes de automoción es firme candidato para dar el salto al citado índice bursátil, por cumplir criterios como la liquidez y una capitalización que en los últimos tres ejercicios ha crecido un 150%

MAITE MARTÍNEZ

La velocidad a la que está alcanzando sus objetivos puede dar cierto vértigo, ya que CIE Automotive se está beneficiando del crecimiento económico global y en los últimos cinco años ha experimentado una imparable y cuantiosa subida en bolsa. En los tres últimos ejercicios, su capitalización bursátil ha crecido un 150 por ciento y la cotización ha marcado máximos históricos. Un grupo que cuando terminó 2014 no llegaba a los 1.500 millones de euros de valor en bolsa y que ya supera los 3.500 millones. Además, según señalan diferentes analistas, no hay ninguna razón que indique que esta *racha* vaya a terminar. De hecho, a finales de 2017, el holding inversor Corporación Alba compró el 10 por ciento de CIE Automotive por 303 millones de euros y, desde entonces, la acción del fabricante de componentes de automoción se ha disparado un 18 por ciento.

En cuanto al plan estratégico para el quinquenio 2015-2020, el grupo preveía duplicar el beneficio desde los 130 millones de euros hasta los 260 millones. La compañía cree que podría alcanzar el objetivo un año antes, en 2019, tal y como corroboran las cifras del ejercicio 2017. CIE Automotive logró un beneficio neto de 215 millones, con un incremento del 32 por ciento respecto del año anterior, y la facturación se situó en 3.724 millones, un 29,3 por ciento más que en 2016, con un resultado bruto de explotación (Ebitda) de 530,4 millones, un 30 por ciento más que en el ejercicio pasado.

Por todas las razones anteriores, el fabricante de componentes de automoción es firme candidato para entrar en el índice de referencia bursátil Ibex 35. La liquidez es el principal criterio que emplea el comité asesor técnico para variar su composición y, además, tiene un volumen de negociación ligeramente superior al de Viscofan, que está en la *cuerda floja*. CIE Automotive cumple también la condición de tener una capitalización



Jesús María Herrera y Antón Pradera, consejero delegado y presidente de CIE Automotive, respectivamente, conversando antes del inicio de la junta de accionistas de primavera de 2017. TXETXU BERRUEZO

-ajustada a un coeficiente en función de su capital que circula libre en bolsa- que representa, al menos, un 0,3 por ciento del valor medio del Ibex en el último semestre. En cualquier caso, las reuniones del comité de marzo y septiembre son de seguimiento y habrá que esperar hasta junio, como pronto, para saber si se materializará esta entrada.

Por delante de CIE se colocan otras candidatas, pero ninguna de ellas pasa la criba de capitalización. Entre ellas Neinor Homes e, incluso, Másmóvil, con una capitalización muy similar a la de Viscofan.

BBVA

Ingresos récord y control de gastos

El Grupo BBVA generó en 2017 un beneficio atribuido de 3.519 millones -un 1,3 por ciento más- y sin el ajuste contable de Telefónica, el resultado ascendió a 4.762 millones, un 19,7 por ciento más frente a 2016. Los factores que lo explican son unos ingresos récord y el control de los gastos de explotación. Francisco González, presidente de BBVA, destacó que "la fortaleza de los ingresos recurrentes y la mejora de la eficiencia demuestran que se están dando pasos importantes en la estrategia de transformación". En 2017, el Grupo BBVA generó un margen de intereses de 17.758 millones (4,1 por ciento más interanual), un máximo histórico. Por su parte, el margen bruto también alcanzó niveles récords: 25.270 millones de euros.

BBVA

Margen bruto (mill. €)	Margen intereses (mill. €)	Beneficio (mill. €)
25.270	17.758	3.519
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
↑ 2,5	↑ 4,1	↑ 1,3

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

CAF

Gana un 14% aunque cae la contratación

El fabricante ferroviario CAF de Beasain (Gipuzkoa) obtuvo durante el pasado año 43 millones de beneficio, lo que significa incrementar en un 14 por ciento la cifra de 2016. Pero estos resultados se vieron empañados por una reducción del volumen total contratado, que descendió un 43 por ciento, para situarse en los 1.514 millones frente a los 2.667 millones de 2016. Por su parte, el Ebitda -resultado bruto de explotación-, el principal indicador de la marcha del negocio y de la confianza que genera, se situó en un 12,2 por ciento, dos puntos por encima del ejercicio anterior, y que la compañía guipuzcoana atribuyó a una conjunción de los proyectos en ejecución, la recuperación de la actividad industrial y "la buena ejecución de los proyectos".

CAF

Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
1.477	180	43
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
↑ 12,0	↑ 12,2	↑ 14,0

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

CIE AUTOMOTIVE

Crecimiento por encima del mercado

CIE Automotive logró en 2017 un beneficio neto de 215 millones, lo que supuso un incremento del 5,78 por ciento comparado con los 162,3 millones contabilizados en el ejercicio precedente. La facturación de la empresa con sede en Bilbao se situó en 3.724 millones el año pasado, un 29,3 por ciento más que en 2016, con un resultado bruto de explotación (Ebitda) de 530,4 millones, un 30 por ciento más, y con un resultado operativo de 376,2 millones, un 35 por ciento más. Estas cifras ratifican las palabras del presidente de la entidad, Antón Pradera, quien asegura que la compañía crece por encima del mercado, demostrando un "alto nivel de competitividad global". "La evolución de nuestros resultados prueba asimismo la fortaleza de nuestro modelo de gestión".

CIE Automotive

Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
3.724,5	530,4	215,4
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
↑ 29,0	↑ 30,0	↑ 33,0

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

DOMINION

Impulso de los servicios a la cifra de negocio

El grupo Dominion, filial de nuevas tecnologías de CIE Automotive, incrementó su beneficio neto atribuible un 20 por ciento en 2017, hasta los 25,8 millones. La cifra de negocio ascendió a 843,3 millones en el conjunto del ejercicio, lo que supuso un incremento del 28 por ciento con respecto a la facturación de 2016; mientras el beneficio bruto de explotación (Ebitda) aumentó un 22 por ciento, hasta los 744,8 millones. Los ingresos de la compañía en la división de servicios crecieron un 61,2 por ciento, hasta los 456,2 millones; mientras que el segmento de soluciones facturó 288,6 millones, un 38,8 por ciento más que en 2016. Además, el 57 por ciento de la cifra de negocio correspondió a la región de Europa y África, el 33 por ciento a América y el 10 por ciento a Asia y Oceanía.

DOMINION

Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
843,3	57,7	25,8
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
↑ 38,0	↑ 22,0	↑ 20,0

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

EUSKALTEL

Logra reducir un 20% las pérdidas

Euskaltel cerró 2017 con un beneficio neto de 49,6 millones de euros, un resultado un 20,2 por ciento menor que el de 2016 (62,1 millones) marcado por los gastos extraordinarios que se elevaron a 16,7 millones, principalmente por la adquisición de la compañía asturiana Telecable. El grupo, que culminó el pasado 26 de julio la consolidación de los operadores de cable del norte de España, está formado actualmente por Euskaltel, Telecable y la gallega R. Los ingresos de la compañía alcanzaron los 609,2 millones, con un aumento del 8 por ciento respecto del ejercicio anterior. Su beneficio operativo (ebitda) alcanzó los 306,9 millones, un 9,4 por ciento más que en el ejercicio 2016 y el margen sobre ingresos ascendió hasta el 49,3 por ciento, creciendo 35 puntos básicos.

euskaltel

Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
609,2	306,9	49,6
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
↑ 8,6	↑ 9,4	↓ -20,2

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

FAES FARMA

El beneficio más alto de su historia

Faes Farma logró un beneficio neto consolidado de 42 millones de euros en 2017, la cifra más alta de su historia y un 15,1 por ciento superior a la de 2016. El resultado bruto de explotación (Ebitda) del grupo se situó en 57,5 millones el pasado ejercicio, un 7,6 por ciento más, mientras que el resultado neto de explotación (Ebit) alcanzó los 51,6 millones, un 12,5 por ciento superior al de 2016. La farmacéutica vasca, con presencia en más de 60 países, atribuye estos resultados a las aportaciones de empresas adquiridas durante el primer semestre del pasado año: Diafarm, ITF y Tecnovit. Las cifras de ventas fueron de 274,58 millones, un 20,1 por ciento más que en 2016. Del total, 190 millones correspondieron al mercado español y 84,53 millones, a la exportación.

FAES FARMA

Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
274,5	57,5	42,2
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
↑ 19,1	↑ 7,6	↑ 15,4

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

SIEMENS GAMESA

Nuevo plan estratégico que prevé ganancias

Siemens Gamesa, que en el primer trimestre del año fiscal de 2018 perdió 35 millones, con unos ingresos de 2.127 millones, y en el segundo semestre del ejercicio de 2017 (abril-septiembre) 135 millones -el primero de actividad conjunta tras la integración-, aseguró que 2018 se cerrará con beneficio. Para ello prevé reducir sus costes en 2.000 millones hasta 2020, según recoge su plan estratégico. Los ingresos previstos para el ejercicio fiscal 2018 -que comenzó a finales de septiembre de 2017- serán de entre 9.000 y 9.600 millones y aumentará también el margen del resultado neto de explotación (ebit) sobre ventas, hasta situarse en el 8-10 por ciento. Las inversiones crecerán por debajo de un 5 por ciento sobre las ventas y en su mayoría se destinarán a tecnología.

Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
2127	-	-35
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
-23,0	-	-

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

GESTAMP

Buen resultado en casi todas las regiones

El fabricante de componentes para el automóvil Gestamp ganó 239,7 millones de euros en 2017 frente a los 221,3 que obtuvo el año anterior, lo que supuso un aumento del 8,3 por ciento. Estos buenos resultados fueron impulsados por el "buen rendimiento en casi todas las regiones, así como la recuperación de las operaciones de Gestamp en Norteamérica, en línea con las expectativas", según señalaron desde la compañía. Por su parte, la cifra de negocio alcanzó los 8.201,6 millones frente a los 7.548,9 millones que registró en 2016, lo que significó un aumento de un 8,6 por ciento en la facturación de la compañía en 2017, su primer año en el mercado continuo. Su deuda neta ascendía a 1.897,9 millones a finales de 2017, frente a 1.632,6 millones en 2016, un 16,2 por ciento más.

Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
8202	890	240
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
8,6	5,8	8,3

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

IBERDROLA

Crece gracias a las renovables y a las redes

Iberdrola obtuvo en 2017 un beneficio neto de 2.804 millones de euros, lo que supuso un incremento del 3,7 por ciento en comparación con el mismo periodo del año anterior. La eléctrica batió las previsiones de los analistas que esperaban unos beneficios de 2.788 millones. La compañía presidida por José Ignacio Sánchez Galán justificó el crecimiento del beneficio a los negocios de redes, principalmente en Estados Unidos, y renovables, así como a la integración desde septiembre de Neoenergía en Brasil, hechos que contrastan con el pobre rendimiento de su negocio español de generación, lastrado por el impacto de la sequía. Los ingresos de Iberdrola ascendieron a 31.263,3 millones de euros en 2017 y el Ebitda fue de 7.318,7 millones, un 7,8 por ciento inferior.

Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
31263,3	7318,7	2804
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
8,7	-7,8	3,7

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

IBERPAPEL

Incremento del 6% en las ventas de papel

El beneficio neto de Grupo Iberpapel en 2017 se situó en 22,91 millones, con un 13,93 por ciento de incremento respecto al ejercicio anterior, cifrado en 20,10 millones. Por su parte, el Ebitda alcanzó los 36,91 millones, lo que representó un aumento del 3,67 por ciento respecto a los 35,60 millones del año anterior. El importe neto de la cifra de negocio fue de 217,05 millones, un 7,51 por ciento superior a 2016. Estos resultados consolidados de Iberpapel fueron posibles gracias al incremento del 6,02 por ciento en las ventas del papel, que tiene su origen en el mayor número de unidades físicas vendidas y por el ligero incremento (1,5 por ciento) del precio de la venta del mismo. El segmento forestal fue el único que perdió ventas, con una bajada del 62,2 por ciento.

Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
217,05	36,91	22,91
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
7,51	3,67	13,93

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

MÁSMÓVIL

Objetivos superados, a pesar de todo

El operador de telecomunicaciones MásMóvil registró unas pérdidas de 102,8 millones de euros al cierre del ejercicio 2017, multiplicando por 2,6 veces los 39,8 millones que perdió en 2016, debido al impacto de elementos extraordinarios, como el convertible de ACS, ya refinanciado. Pese a esas pérdidas contables, MásMóvil ha superado todos los objetivos previstos en su plan de negocio y los ingresos totales crecieron un 16 por ciento en 2017 hasta los 1.301 millones, de los que 1.007 millones fueron ingresos por servicios. El resultado bruto de explotación (Ebitda) fue de 92 millones, un 7,07 por ciento inferior. Además, registró 946.000 altas netas de móvil postpago y banda ancha, frente a las 800.000 fijado. El margen de Ebitda recurrente se situó en el 18,3 por ciento.

Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
1301	92	-102,7
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
30,8	-7,07	-

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

NEINOR

Lastrada por los costes de su salida a bolsa

La promotora Neinor Homes perdió el año pasado 25 millones de euros, lastrada por los costes de su salida a bolsa, aunque logró un resultado bruto de explotación (Ebitda) positivo de 3,7 millones. Los ingresos de la compañía, que cotiza desde marzo de 2017 y por eso no compara sus cuentas con las de 2016, ascendieron a 225 millones, de los que 77 millones procedieron del negocio de promoción de obra nueva y más de 114 de la venta de activos procedentes de la filial inmobiliaria de Kutxabank. Neinor destaca que cerró el ejercicio con un banco de suelo finalista para la promoción de 12.500 viviendas, tras invertir 286 millones. A 31 de diciembre, tenía en marcha 90 promociones que suman 8.300 viviendas, con lo que se asegura las entregas esperadas hasta 2020.

Neinor		
Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
225	3,7	-25,0
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
-	-	-

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

TUBACEX

Pierde casi 20 millones por las amortizaciones

El grupo Tubacex cerró 2017 con un beneficio neto negativo de 19,7 millones como consecuencia de amortizaciones anticipadas ligadas a la fabricación del producto convencional en Austria, que pasará a realizarse en su planta de India. Pero el grupo prevé volver a los resultados de 2014, previos a la crisis en el sector de petróleo y gas, en 2018. El fabricante de tubos considera superada la crisis y ha anunciado inversiones que se elevarán hasta los 30 millones de euros este ejercicio. Tubacex concluyó 2017 con una facturación de 490,4 millones, un 0,7 por ciento menos que en 2016. El Ebitda -beneficio bruto de explotación- se cifró en 2017 en 25,9 millones (25,8 por ciento menos). La deuda financiera se situó en 253 millones.

Tubacex		
Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
490	25,9	19,7
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
↓ -0,7	↓ -25,8	-

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

TUBOS REUNIDOS

Eleva ventas pero sigue en números rojos

El fabricante de tubos cerró 2017 con unas pérdidas de 32,4 millones de euros, un 35,4 por ciento menos que en el año precedente, que concluyó con un beneficio negativo de 50,2 millones. Al término del pasado ejercicio, la facturación de la compañía se elevó a 312,5 millones de euros, un 60,3 por ciento más que en 2016, en el que las ventas se elevaron a 194,9 millones. El Ebitda ascendió a 11,8 millones de euros, un 176,1 por ciento más, tras los 15,5 millones negativos de 2016. Este aumento responde a la mayor utilización de la capacidad productiva que lleva a una reducción de los costes, entre otras razones. Aún así, la compañía ha iniciado un proceso de reestructuración de su filial Productos Tubulares, situada en Trápaga (Bizkaia).

TUBOS REUNIDOS, S.A.		
Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
312,5	11,8	32,4
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
↑ 60,3	↑ 176,1	↑ 35,4

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

VIDRALA

Aumenta un 32% sus beneficios

Vidrala obtuvo un beneficio neto de 89,1 millones de euros en 2017, lo que representó un aumento del 32 por ciento respecto al resultado de 2016. Por su parte, el resultado bruto de explotación (Ebitda) del fabricante de vidrio creció un 14,5 por ciento en el pasado ejercicio, hasta los 195,4 millones de euros. Mientras, las ventas de la compañía totalizaron 822,7 millones de euros en 2017, con un aumento del 6,4 por ciento respecto a 2016. El grupo vasco destacó que su facturación refleja la contribución de la compañía portuguesa Santos Barosa, sociedad que adquirió por 250 millones de euros en el último trimestre de 2017. A cierre del año pasado, la deuda de la empresa se situó en 487,3 millones de euros, por encima de los 322,3 millones de euros del ejercicio 2016.

vidrala		
Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
822,7	195,4	89,1
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
↑ 6,4	↑ 14,5	↑ 32,0

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

VOCENTO

Disminuye las pérdidas en un 92%

El grupo de comunicación Vocento redujo sus pérdidas en un 92 por ciento en el año 2017 y registró un resultado neto consolidado negativo de 4,8 millones de euros, frente a los 60 millones del ejercicio anterior. Asimismo, cerró 2017 con unos ingresos totales de explotación de 423,9 millones, lo que representa un 5,5 por ciento menos que en el año anterior, descenso que se debe "en gran medida" -según la compañía- a la caída en un 6,4 por ciento en las ventas de ejemplares. De este modo, el resultado bruto de explotación (Ebitda) comparable se situó en los 39,6 millones, frente a los 52,2 millones en el ejercicio anterior. En relación con el perfil de ingresos, la compañía detalló que continúa ganando peso el negocio digital, que creció 1,2 puntos porcentuales respecto de 2016.

vocento		
Ingresos (mill. €)	Ebitda (mill. €)	Resultado (mill. €)
423,9	39,6	-4,7
Variación (%)	Variación (%)	Variación (%)
↓ -5,5	↓ -6,0	↑ 92,0

Fuente: CNMV. Resultados 2017.

LOS CLIENTES DE KUTXABANK

MUEVEN 745 MILLONES DESDE SUS MÓVILES

El banco ganó 302 millones, gracias al repunte de los créditos, el negocio asegurador y las desinversiones. La entidad dejó de ser accionista de referencia de Iberdrola, donde sólo tiene un 1,69%

CARMEN LARRAKOETXEA

Las nuevas tecnologías y los nuevos canales de venta están imponiéndose en la operativa de las entidades financieras, como lo demuestra el hecho de que los clientes de Kutxabank ya movieron desde sus teléfonos móviles nada menos que 745 millones de euros, en pequeños pagos, transferencias, créditos al consumo y preconcedidos, etc. En su balance del ejercicio 2016, el banco vasco indica que el número de clientes que opera de forma prioritaria vía *online*, por Internet, crece sin cesar, alcanzando ya el 34,3 por ciento de su clientela. Además, el 20 por ciento son usuarios operativos de la Banca Móvil, el doble que dos años antes. Para dar más contenido a esta marco de relación con los clientes el banco recalca cómo ha acometido en el último año lanzamientos de sistemas de pago con móvil en comercios; identificación del cliente por su imagen y huella digital; la gestión de tarjetas y de recibos; y la mejora de los servicios de banca empresas.



Beneficio de 302 millones y dividendo de 151 millones

El ejercicio 2017, según explicó el presidente de Kutxabank en la convención anual de directivos, ha sido “muy bueno” para la entidad, cumpliéndose los objetivos marcados en un contexto muy complicado, muy duro para el sector bancario por los tipos de interés tan bajos y “la avalancha regulatoria y supervisora”.

La cuenta de resultados de Kutxabank muestra un Beneficio Neto Atribuido del 301,9 millones, lo que supone un crecimiento del 23,6 por ciento, lo que le permite repartir un dividendo de 151 millones -un 23,7 por ciento más- entre las fundaciones bancarias accionistas BBK, Kutxa y Vital. La mejora del resultado se debió, según la entidad, a la mejora de diversas variables de negocio: contratación crediticia para adquisición de vivienda e inversión empresarial; rebaja de la morosidad hasta el 4,9 por ciento; los 123,6 millones de ingresos aportados por el negocio de seguros; el incremento del ahorro para Planes de Pensiones -un 3,9 por ciento más- y fondos de inversión -un 8,8 por ciento más-, colocándose a Kutxabank como cuarta gestora por volumen gestionado en fondos de inversión, planes de pensiones y EPSV.

Pero si se analiza la cuenta de resultados, se aprecia que el beneficio antes de impuestos del grupo se colocó en 281,9 millones, con un descenso del 10,2 por ciento sobre el ejercicio anterior, que después se ve compensado por créditos fiscales. Hay que tener en cuenta que el nivel de dotaciones realizadas por Kutxabank en 2017 sumó 434 millones, con un aumento del 47,26 por ciento sobre los 294,7 millones realizados en 2016.

Desinversiones y mejora de la solvencia

Kutxabank revalidó en 2017, por tercer año consecutivo, su liderazgo como la entidad con mayor nivel de solvencia de España y mejor ratio de apalancamiento, como confirmó la Autoridad Bancaria Europea (EBA, en sus siglas en inglés). Además, el propio Banco Central Europeo (BCE) constató que el banco vasco superaba los requerimientos de capital exigidos, con la holgura suficiente para que el supervisor le haya reducido de forma individual las condiciones mínimas de solvencia. De forma paralela, las tres principales agencias de calificación internacionales -Moody's, Standard & Poors y Fitch- elevaron las calificaciones crediticias de la entidad hasta situarlas, según el banco, “entre las mejores del sistema”.

Este mejora de los ratios de solvencia está relacionada directamente con la política de desinversiones de su cartera industrial en que está inmerso

Cuenta de Resultados 2017

Datos en millones de euros

	2017	VARIACIÓN 2016/2017 (%)
Margen de Intereses	558,7	0,1
Comisiones netas	379,5	10,4
Margen Básico	938,2	4,0
Rendimientos participadas	67,2	-51,5
Resultados Operaciones Financieras	276,1	61,7
Margen Bruto	1.331,6	6,0
Gastos administración	626,5	-3,4
Amortizaciones	54,9	-1,9
Provisiones y otros resultados	368,2	54,7
Resultado Atribuido al grupo	301,9	23,6

Fuente: Kutxabank.

elEconomista

Kutxabank, para evitar las penalizaciones regulatorias que aplican las autoridades bancarias europeas si se tienen inversiones no financieras en empresas.

Analizando las desinversiones, la más relevante realizada el año pasado fue la venta de un paquete significativo de acciones del grupo eléctrico vasco Iberdrola. Así, en abril del año pasado, Kutxabank vendió cerca un 1,31 por ciento del capital de la eléctrica, paquete por el que podría haber ingresado, según el nivel de la cotización de esa fecha, cerca de 540 millones de euros. En el primer trimestre del año pasado, la entidad informó que los ingresos por las desinversiones irían a engrosar los fondos para las provisiones y también para hacer frente a los gastos del acuerdo alcanzado para redimensionar la plantilla con prejubilaciones y bajas incentivadas.

En este contexto, el paquete de acciones que tiene Kutxabank en Iberdrola ronda el 1,69 por ciento, lo que implica que al estar por debajo del 3 por ciento el banco ha dejado de ser accionista de referencia del grupo eléctrico, como así queda patente en las fichas públicas que difunde la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Otra desinversión significativa ha sido la venta de un paquete significativo de la participación en la ferroviaria CAF, aunque por el momento la CNMV no la refleja en los registros de información para inversores, ni se recoge en el Informe de Gobierno Corporativo de CAF de 2017. Un parte de esa venta, un 1,24 por ciento, fue adquirido por el Gobierno vasco, a través de Socade.

El banco reorganiza su red minorista y empresas

El banco ha reorganizado el cuadro de mando de la Red Minorista y de Empresas para potenciar el negocio de las mismas, que en el último año ha registrado un descenso en el número de clientes.



Ainhoa Arrubarrena

Directora de la Red Minorista de Gipuzkoa.



Fernando Del Hoyo

Director de la Red de Expansión fuera del País Vasco.



Ibon Imatz

Director de la red de Banca de Empresas.



Jose Luis Bastarrica

Director de la Red Minorista de Álava.



Xabier Solaetxe

Director de la Red Minorista de Bizkaia.

LABORAL KUTXA GANA 111 MILLONES EN 2017, UN 9% MÁS

Los bajos tipos de interés hacen que adquieran mayor relevancia en la cuenta de resultados los ingresos de comercializar fondos de inversión, planes de previsión, seguros y medios de pago

CARMEN LARRAKOETXEA



E. SENRA

La cooperativa de crédito Laboral Kutxa registró el pasado año un beneficio neto consolidado de 111,3 millones, lo que supone un crecimiento del 9,1 por ciento, gracias a la mejora de la actividad comercial de los productos de ahorro, el incremento en la formalización de nuevas hipotecas, el negocio de seguros, la reducción de los gastos de funcionamiento y la reducción de la tasa de mora.

En este contexto, la entidad afirma que en 2017 consiguió aumentar su beneficio a pesar de que el sector financiero continúa mostrando “una acusada contracción de los márgenes provocada por la baja rentabilidad de los activos y el estancamiento del coste medio de los pasivos”. Pese a ello, recalcan que mejoraron su “rentabilidad hasta situarse en el 7,53 por ciento en relación a sus recursos propios (ROE)”.

En la cuenta de resultados, el margen de intereses se situó en 247,34 millones, con un descenso del 8,8 por ciento, debido, según explican, a los bajos tipos de interés del mercado. Sin embargo, destacan el dinamismo que están registrando en la captación de ahorro, seguros, medios de pago y operaciones financieras, que crecen “significativamente”.

Así, la suma agregada de estos negocios se eleva hasta los 172,74 millones, en que la intermediación fuera de balance crece a ritmos del 10 por ciento. Por poner dos ejemplos, los fondos de inversión crecen un 18,6 por ciento y los planes de pensiones en un 4 por ciento en volumen de aportación y en un 7,3 por ciento en número de ahorradores. El total de los recursos intermediados por Laboral Kutxa ascendió a final de año a 21.014 millones, con una mejora del 5 por ciento.

Por su parte, el margen bruto se situó en 420 millones, con un pequeño crecimiento del 1,6 por ciento, donde después hay que destacar la reducción de los gastos de explotación, que descienden un 2,5 por ciento.

Las coberturas para provisiones, saneamientos e insolvencias se elevaron a 35,4 millones, lo que supone un moderado aumento del 15,7 por ciento. En este contexto, la entidad explica que el año pasado lograron mejorar la calidad de su cartera crediticia gracias a la minoración en un 13,83 por ciento de sus activos dudosos. De esta forma, su tasa de mora se coloca en el 5,09 por ciento, muy inferior a la media del sector financiero.

La inversión crediticia se anima

Por productos, la inversión crediticia total de la entidad en el ejercicio 2017 se colocó en 13.312 millones, que aún presenta un descenso global del 1 por ciento, debido a que se mantiene el desapalancamiento del crédito antiguo

Cuenta de Resultados 2017

	2017 (MILLONES DE EUROS)	VARIACIÓN (%)
Margen Intereses	247,3	↓ -8,8
Comisiones	96,3	↑ 2,9
Dividendos y resultados operaciones financieras	76,3	↑ 57,4
Margen Bruto	420	↑ 1,6
Gastos Administración	232,3	↓ -2,5
Amortizaciones	18,0	↓ -8,6
Dotaciones, saneamientos y otros	35,4	↑ 15,7
Resultado Consolidado	121,4	↑ 9,1

Fuente: Laboral Kutxa.

elEconomista

que continúan realizando familias y empresas.

Sin embargo, la entidad especifica que, en materia de nuevas formalizaciones, “todos los segmentos de clientes” mostraron “una mayor demanda de financiación”, con un alza del 10,2 por ciento en la contratación de hipotecas para la compra de vivienda; y un crecimiento del 7,71 por ciento en la concesión de créditos personales.

En relación a la inversión crediticia productiva, Laboral Kutxa destaca que “en el ámbito mercantil el cambio de ciclo ya es un hecho constatable, sobre todo en las empresas de mayor tamaño”, como queda en evidencia en que el saldo neto de la inversión crediticia en empresas aumenta ya un 2,3 por ciento, apoyado fundamentalmente en las nuevas formalizaciones demandadas por las pymes y las grandes empresas. Este auge de la inversión se ha traducido en un incremento del 12,5 por ciento en el volumen concedido durante el ejercicio.

Seguros y canales digitales

En 2017, la cooperativa de crédito contabilizó 369.434 clientes usuarios activos en la banca por Internet, destacando además que el 74 por ciento de los mismos accede a la entidad a través de sus teléfonos móviles.

Por lo que se refiere a la otra gran vía de negocio que están reforzando las entidades financieras, el negocio de seguros, para Laboral Kutxa se ha traducido en una aportación a los resultados ordinarios globales antes de impuestos de 37,5 millones de euros, con un alza del 17,8 por ciento. Así, registra un incremento de las primas totales del 14,4 por ciento, gracias a la mejora de las ventas en los ramos hogar, vida riesgo y ahorro gestionado.

La entidad suma ya 370.000 clientes digitales, de los que un 74% opera desde su teléfono móvil



EE

Joseba Madariaga

Director del Departamento de Estudios de Laboral Kutxa

El Índice de Confianza Empresarial en lo más alto

El Estudio de Confianza Empresarial del País Vasco coloca el índice en los 61,7 puntos. ¿Qué implica?

Los resultados son bastante positivos; lo que significa es que las expectativas de las empresas para el próximo trimestre, para los meses de abril a junio, son muy buenas. La encuesta muestra que prevén que tendrán buenos resultados en facturación, nivel de actividad y entrada de nuevos pedidos. El Índice de Confianza vasco, al situarse en los 61,7, está por encima del medio español, con sus 56,7 puntos y el de la Zona Euro que se coloca en 57,5 puntos.

¿Anteriormente se han registrado índices similares?

No, el valor de 61,7 puntos es la tasa más elevada alcanzada desde que realizamos esta serie. Llevamos elaborando el índice desde finales del ejercicio 2014.

En materia de empleo, ¿qué puede significar?

Un nivel de confianza empresarial tan alto tendrá efectos positivos en el empleo y la inversión. Si las empresas prevén crecer y producir más, lógicamente mejorará el empleo.

¿La variable más débil cuál sería?

Lo único que sigue ‘planito’ son las expectativas sobre la evolución de los precios y de la rentabilidad empresarial. Vemos que el incremento de ingresos se debe a un efecto de volumen de ventas, más que a un alza de los precios o de la rentabilidad de la producción.

¿Cómo ve el conjunto del año?

En base a este estudio, si no se producen cambios de tendencia, esperamos un crecimiento del PIB industrial de un 2,8 por ciento para el conjunto del año.



Pío Aguirre y Josu Sánchez, director y presidente de Elkargi.
EE

ELKARGI FORMALIZÓ 261 MILLONES EN AVALES PARA PYMES EN 2017

La sociedad de garantía recíproca Elkargi superó por el año pasado la barrera de las 15.000 empresas socias, en un ejercicio en el que formalizó avales por valor de 261 millones, cifra que supone un descenso del 10,6%. El pasado año fue el primer ejercicio completo desde la fusión de Elkargi y Oinarri

C. LARRAKOETXEA

La sociedad de garantía recíproca Elkargi, la entidad privada más relevante del sector de reafianzamiento español, afirma sin ninguna matización que la economía vasca vive “una recuperación económica real, sólida y sostenida”, como lo demuestran las operaciones crediticias avaladas cuyo destino es la inversión productiva. El 42 por ciento de los avales concedidos por Elkargi el pasado año tuvieron por destino ese tipo de inversiones, aspecto que evolucionó al alza en un 4,3 por ciento.

En el conjunto de la actividad de Elkargi, grupo que ha cerrado su primer año completo tras la fusión entre la antigua

Elkargi y la sociedad Oinarri, supuso la concesión de un total de 261 millones en avales, cifra que supone un descenso del 10,62 por ciento. Esto coloca el riesgo vivo total de la sociedad avalista en 908,6 millones, con una rebaja del 3,96 por ciento.

Elkargi destaca su gran fortaleza financiera en que su índice de solvencia mejora hasta colocarse en el 16,07 por ciento y la tasa de mora se coloca en el 6,93 por ciento.

En este contexto, los responsables de Elkargi recuerdan que esta entidad está especializada en pymes -que nace por iniciativa de dichas pymes y que a día de hoy tienen un colectivo asociado que ya alcanza 15.184 empresas- y su misión es facilitar el acceso a financiación externa en condiciones favorables, al tiempo que acompañan a esas pymes con asesoramiento financiero especializado.

Sin embargo, en la actualidad, que hay liquidez financiera en los mercados, contexto muy diferente al vivido durante la crisis económica, Elkargi muestra su inquietud “porque nuestras empresas, sobre todo aquellas de menos de 50 trabajadores, estén viviendo el espejismo de la facilidad del crédito y de los bajos tipos de interés, y sean vulnerables ante un cambio de condiciones financieras, tal y como el Instituto Orkestra ha puesto de manifiesto en un reciente estudio”. De ahí que los responsables de Elkargi abogan por “concienciar” a las empresas de que al desarrollar sus gestiones financieras a través de esta entidad permite mantener la “estabilidad y solidez en el medio y largo plazo”.

Alarma económica por falta de personal formado

Respecto de los retos actuales a los que ha de hacer frente la sociedad y las empresas vascas, Elkargi pone su foco principal en la “alarmante situación en la que se encuentran las empresas vascas, debido a la falta en el mercado laboral de personal cualificado para llevar a buen puerto los nuevos proyectos”. A su juicio, esta falta de personal cualificado para asumir relevo generacional y el crecimiento de las empresas preocupa ya más a las empresas que el acceso a la financiación.

También insiste en que las empresas deben innovar para lograr productos y modelos de negocio de mayor rentabilidad.

BASQUE INDUSTRY4.0

LANTEGI ADIMENDUA
LA FÁBRICA INTELIGENTE

Euskadi en la *vanguardia* europea
de la cuarta revolución industrial



EUSKO JAURLARITZA

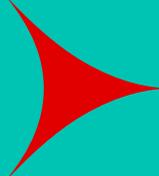


GOBIERNO VASCO

EKONOMIAREN GARAPEN
ETA LEHIAKORTASUN SAILA

DEPARTAMENTO DE DESARROLLO
ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

EUSKADI  BASQUE COUNTRY

GRUPO
spri 



El alcalde de Bilbao, Juan María Aburto; el ministro de Fomento, Íñigo de la Serna; y la consejera de Desarrollo Económico e Infraestructuras, Arantxa Tapia, durante la presentación del proyecto básico de la estación del Tren de Alta Velocidad en Bilbao. IREKIA

BILBAO AL FIN TENDRÁ SU ESTACIÓN INTERMODAL

Con una inversión total de 730 millones, que en un 70% será desembolsada por el Ministerio de Fomento, la capital vizcaína verá llevar el Tren de Alta Velocidad soterrado

c.L.

En 1986 las Administraciones vascas encargaron al arquitecto británico James Stirling y a su ayudante y socio Michael Wilford el diseño de un edificio intermodal que transformase la Estación de Abando, que unificase en un solo equipamiento los trenes de cercanías y de largo recorrido de Renfe, más los de vía estrecha de Feve, además del tráfico de mercancías y que permitiría albergar una gran estación central de autobuses y que enlazase además con el entonces incipiente Metro Bilbao.

En base a dicho encargo, los arquitectos británicos diseñaron un grandioso edificio, de gran volumen constructivo y arquitectura singular, que se uniría a la estrategia de aquel momento de dotar a Bilbao de edificios singulares. Aquel viejo proyecto -que fue enterrado en el año 2000 al carecer de los consensos institucionales necesarios para llevarse a cabo- resurge ahora, aunque transformado por completo, de la mano del Tren de Alta Velocidad (TAV) y también conocido como *Y vasca*.

Más de tres décadas después, la intermodal de Abando ha logrado el impulso definitivo, gracias al acuerdo a tres bandas entre el Ministerio de Fomento, el Gobierno vasco y el Ayuntamiento de Bilbao, para su ejecución y financiación. El proyecto ahora definido supone una inversión de al menos 602 millones de euros -cifra que se eleva a 730 millones si se le aplica el IVA- de los cuales el Ministerio de Fomento asumirá el 67 por ciento de la inversión total, mientras que el Gobierno vasco y el Ayuntamiento de Bilbao costearán el 33 por ciento restante.

A diferencia del viejo proyecto de Stirling y Wilford, la futura estación intermodal de Bilbao, que deberá entrar en funcionamiento en 2023, fecha en que está prevista la llegada a Euskadi el Tren de Alta Velocidad (TAV), no contempla un gran edificio, sino que optará por conservar parte del edificio actual, especialmente la zona de la cubierta que alberga la zona de acceso a los andenes de parada de trenes. Es en este edificio donde se encuentra la emblemática cristalera de la actual estación. Esta cristalera, restaurada por completo por Adif en 2006, está compuesta por 301 paneles de la vidriera, que datan de 1948, producidos en el taller Unión de Artistas Vidrieros de Irún, en base a los dibujos del artista Moreno Iturrioz, que dibujó una serie de escenas tradicionales vascas.

El grueso de la nueva estación será subterráneo para permitir que en la superficie se realice un ambicioso proyecto de reordenación urbana que incluirá la construcción de viviendas y áreas de esparcimiento y servicios, además de posibilitar la integración, la unión, de los barrios que ahora están

separados por la barrera que supone la propia estación y las playas de vías ferroviarias -el céntrico barrio de Abando con los populosos barrios de Bilbao La Vieja, San Francisco y Zabala-. El ministro de Fomento, Íñigo de La Serna, recalcó que “la llegada del TAV no solo mejorará la conexión ferroviaria, sino que además mejorará la ciudad”.

Esta misma construcción hacia abajo hace que el proyecto sea más caro, pero al mismo tiempo será lo que permitirá propiciar una financiación mixta (público-privada) de las obras, ya que las Administraciones Públicas pretenden que parte del coste de la obra sea financiado con las plusvalías que se generen con la venta de parte de los terrenos y los aprovechamientos urbanísticos residenciales que se creen en la superficie, sobre la estación. Se estima que en las nuevas superficies recuperadas se podrían construir cerca de 1.200 viviendas, que reportarían alrededor de 100 millones de euros para sufragar parte del coste de la gran obra.

Tras el acuerdo interinstitucional, el Ministerio de Fomento ha encargado a la ingeniera pública Ineco la realización del estudio informativo del proyecto, que se espera que esté terminado en noviembre de este año, para después someterse a información pública, con vistas a que en verano de 2019 pueda estar finalizada toda la tramitación administrativa y poder iniciarse las obras de construcción de la nueva estación, para su arranque en 2023.

El mayor proyecto de conectividad en 100 años

El alcalde de Bilbao, Juan María Aburto, se mostró muy entusiasta con la solución acordada entre las tres Administraciones, calificando la jornada del 8 de marzo de 2018, fecha de ratificación del presente acuerdo, como “apasionante” e “histórica”, ya que se trata del “mayor proyecto de conectividad ferroviaria en Bilbao para los próximos 100 años”.

De acuerdo con el proyecto básico, el Tren de Alta Velocidad (TAV) accederá a Bilbao a través de un túnel de 6,2 kilómetros, monotubo -que albergará una doble vía para que discurren los trenes en ambos sentidos- hasta llegar a la nueva estación subterránea de Abando, que tendrá dos niveles bajo cota cero, el superior para los trenes de cercanías de Renfe; y el inferior para los trenes de alta velocidad. El uso de la estación será mixto, tanto para pasajeros como para mercancías, que fue una de las exigencias que planteó el Gobierno vasco al Ministerio de Fomento para dotar de mayor funcionalidad y rentabilidad económica a la Y vasca.

Además, en el proyecto de túneles se contempla la integración de la futura Variante Sur Ferroviaria (VSF) destinada al tráfico de mercancías.



1902

La anexa estación modernista de la Concordia, edificada en 1902, dejará de tener uso ferroviario

Entre las dos plantas subterráneas, en la nueva estación de Abando se habilitará una entreplanta que servirá de distribuidor de tráfico de personas y albergará diversos servicios de hostelería y comercios, etc.

La consejera de Desarrollo Económico e Infraestructuras, Arantxa Tapia, enfatizó el carácter intermodal de la futura estación, que además de dar cabida a las líneas de cercanías de Renfe y al futuro AVE, tendrá enlaces directos con Metro Bilbao, más una estación de autobuses con 13 dársenas para vehículos, una parada de taxis y un parking con 550 plazas de rotación.

Esta centralización ferroviaria conllevará que el edificio de cercanías de Feve, la Estación de la Concordia, construcción modernista de 1902, se vaya a quedar sin actividad ferroviaria, por lo que deberán ser las Administraciones las que definan su nuevo uso. Todo apunta a que este edificio jugará un papel relevante con vistas a la realización de plusvalías para financiar el grueso de la obra.



Elías Martínez Fernández

Socio de IMAP Albia Capital

A veces se tiende a confundir ser empresa familiar con que el 100% de los socios sean miembros de la familia. Hay empresas que no abordan proyectos ambiciosos por no considerar la incorporación de socios

La entrada de un tercero en la empresa familiar

En el seno de la empresa familiar, no son excepcionales las situaciones en las que se debate el modelo de empresa y la conveniencia de abrir el accionariado a socios terceros. Situaciones derivadas de cómo financiar proyectos relevantes -inversiones, adquisición de empresas, etc.-, dar salida a socios divergentes o sin interés en el futuro de la empresa, desinvertir parte para hacer caja, son circunstancias en las que la entrada de un socio externo puede tener sentido.

En nuestra experiencia profesional, hemos conocido empresas familiares que ante la posibilidad de abordar proyectos ambiciosos, han renunciado a ellos al valorar exclusivamente sus propios recursos disponibles, no considerando la posible incorporación de socios nuevos por el hecho de no querer perder su carácter familiar.

Esto no quiere decir que sea un planteamiento incorrecto, sino que es una autolimitación y quizás valorando las alternativas y compartiendo esfuerzos se hubiesen podido alcanzar metas y objetivos más ambiciosos.

Por otra parte, también existen ejemplos de empresas familiares que comparten proyectos con socios terceros y que

han conseguido importantes hitos manteniendo su carácter familiar. Hay ejemplos muy significativos en sectores como el de automoción, hotelero, alimentación, etc.

A veces se tiende a confundir ser empresa familiar con que el 100 por ciento de los socios sean miembros de la familia.

En general, los potenciales socios terceros industriales o financieros ven a la empresa familiar como una alternativa muy interesante, ya que su filosofía de esfuerzo, entrega, pasión por las cosas bien hechas, son características altamente apreciadas.

Para aquellas empresas familiares que estén en el proceso de reflexión sobre la posibilidad de incorporar socios externos, es recomendable seguir algunas pautas, que les permitan valorar las alternativas y ganar las convicciones necesarias antes de iniciar la búsqueda:

I. En primer lugar, fundamentar las razones por las cuales necesito un socio externo. Pueden ser de negocio o externas -procesos de crecimiento, mejora de imagen, posibilidad de venta, etc.- o internas -relevo generacional, profesionalización, salidas de socios, hacer caja, etc.-.

II. La segunda reflexión es la disponibilidad para compartir las decisiones, perdiendo la autonomía en la gestión.

III. Tomada la decisión de seguir adelante, el siguiente paso es definir qué tipo de operación es la que se plantea. Aspectos como el volumen de recursos buscado, mayoría versus minoría, implicación en la gestión, socios permanentes o temporales..., deben estar claros. En base a ello, optaremos por soluciones más en línea con la continuidad familiar o más rupturista como la cesión de la mayoría o venta del 100 por ciento de la propiedad de la empresa, perdiendo su perfil familiar.

IV. Elección del tipo de socio al que recurrir, lo que depende de cuál sea la conclusión del proceso previo y que pueden ser de un perfil más financiero o industrial. Tener claras las motivaciones que mueven a los socios financieros -la rentabilidad- o a los industriales -estratégica-, ayuda a la elección adecuada.

Una vez que la familia tiene claro su proyecto, lo que quieren o esperan del nuevo socio y lo que está dispuesto a ofrecer, es el momento de iniciar el proceso de búsqueda del potencial socio.

Abordar un proceso ordenado, tener la empresa preparada para superar con éxito el examen a la que va a ser sometida por los potenciales socios terceros, aumenta considerablemente las posibilidades de éxito y mejora la percepción interna y externa de la propia empresa.

Hoy en día, los socios financieros y los grupos industriales cuentan con abundante liquidez para participar en proyectos empresariales, con especial interés en aquellos que tienen que ver con empresas familiares.

Según el informe de la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (Ascri) recientemente publicado, el año 2017 fue un año de inversión récord en empresas con 4.900

millones de euros invertidos, distribuidos en 679 inversiones. Por tamaño de operaciones, el 86,7 por ciento de las mismas fueron de menos de 5 millones, lo que es una muestra del interés del sector en el *middle market*.

Con estas cifras se desmitifica la idea de que los socios financieros solo son para las grandes operaciones. El sector se ha desarrollado lo suficiente como para poder afirmar que hay inversores para los diferentes estadios de desarrollo de la empresa. Muestra de ello son también los datos de inversión en fases tempranas (Venture Capital) con 519 inversiones y unos fondos aportados de 494 millones de euros -es decir, menos de 1 millón de euros de media-. El conjunto de inversores nacionales privados dispone de una liquidez de entre 3.500 y 4.000 millones de euros para invertir en empresas españolas.

Por otra parte, ya se han consolidado los Fondos de Deuda cuyos recursos no se aportan como capital, sino como deuda, lo que no afecta a las estructuras de capital y son una buena opción para las empresas familiares que no quieren socios externos en el capital de la compañía.

Otro dato sobre el apetito inversor es que el año 2017 ha sido un año muy activo en España, en lo que a operaciones corporativas se refiere, con 1.214 operaciones -según Thomson Reuters-.

Por tanto, el éxito y conseguir la incorporación de un nuevo socio a la empresa va a depender de haber hecho una adecuada reflexión interna previa, la calidad del proyecto, la adecuada preparación de la compañía para el aterrizaje de un tercero y de una gestión profesional del proceso.

Elías Martínez Fernández

Socio de IMAP Albia Capital

Abordar un proceso ordenado, tener la empresa preparada para superar con éxito el examen a la que va a ser sometida por los potenciales socios terceros, aumenta las posibilidades de éxito y mejora la percepción interna y externa



ADEGI

EL EMPRENDIMIENTO GOZA DE BUENA SALUD EN GIPUZKOA

Un estudio del Foro de Emprendedores de Adegí sobre el perfil de los emprendedores en la provincia concluye que son jóvenes, innovadores y sus empresas tienen alto contenido tecnológico

MAITE MARTÍNEZ

El Foro de Emprendedores de Adegí, con siete años de andadura y compuesto por un centenar de compañías con corta trayectoria empresarial, encargó la realización de un estudio sobre el *Perfil de las personas emprendedoras y sus empresas en Gipuzkoa*, con el objetivo de radiografiar los

inicios de estos negocios. De las conclusiones de este trabajo de investigación se ha obtenido un perfil del emprendedor guipuzcoano y se ha concluido que el emprendimiento en Gipuzkoa goza de buena salud. El estudio ha contado con el apoyo académico de la facultad de Administración

y Empresas de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU) y del Gobierno vasco. El análisis no se limita a mostrar su perfil y compararlo con el prototipo del emprendedor de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV), sino que profundiza en cuáles son las dificultades que tienen en la puesta en marcha y gestión de sus proyectos.

Los emprendedores, siendo muy heterogéneos, tienen rasgos comunes que les diferencian de sus *colegas* del resto de la CAPV: son más jóvenes y con formación universitaria, en todos los casos. Sus empresas tienen un alto componente innovador y en su mayoría están relacionadas con el conocimiento, casi la mitad de elevado contenido tecnológico y donde la industria tiene un peso significativo. Esta gran presencia de tecnología e industria puede justificar la menor participación de mujeres en los equipos fundadores. Respecto del tamaño de las compañías, el 52 por ciento son microempresas y las pequeñas pymes forman el 31 por ciento, la tipología de empresa más común del sector industrial en el 61 por ciento de los casos. Los trabajadores por cuenta propia representan el 13 por ciento del total.

Con formación universitaria y experiencia laboral previa

La edad media de los emprendedores se sitúa en los 32 años, de los cuales el 75 por ciento son hombres y el 25 por ciento mujeres, todos ellos con formación académica universitaria. Asimismo, casi todos contaban con una amplia experiencia previa en el mundo laboral, en su mayoría como directores de algún departamento de empresa. Su principal motivación para la creación de la compañía fue el aprovechamiento de una oportunidad de negocio y entre los aspectos positivos de la actividad emprendedora prevalecen conceptos como la libertad y la autonomía que se consiguen trabajando para uno mismo y el desarrollo, tanto personal como profesional que adquiere el emprendedor. Mientras, en el lado negativo predominan la incertidumbre, el esfuerzo, la absoluta dedicación y la soledad.

Para el 40 por ciento de los emprendedores, la falta de financiación, especialmente en las fases iniciales del proyecto, aparece como la principal dificultad a la que deben enfrentarse. La mayoría se financia a través de fondos propios y familiares y aunque tres de cada cuatro empresas recibe ayudas económicas por parte de organizaciones públicas, no supone la principal fuente de financiación.

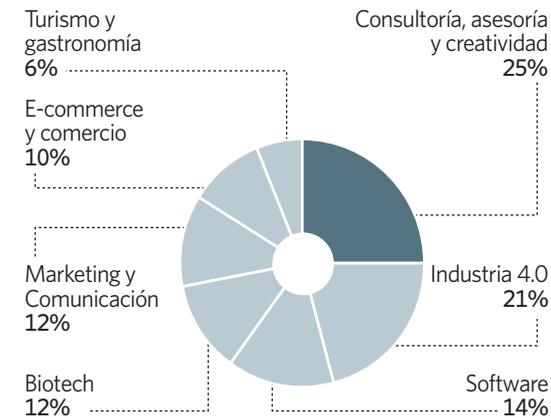
En cuanto a los trabajadores, las empresas cuentan con mayor porcentaje de hombres, un 61 por ciento frente a un 39 por ciento de mujeres, y la media es de 9,8 trabajadores por compañía.

BIC Gipuzkoa apoyó 64 proyectos en 2017 y dio 1,8 millones en ayudas

El centro de innovación BIC Gipuzkoa acogió en 2017 un total de 64 iniciativas presentadas por emprendedores, un 122 por ciento más que en el ejercicio pasado, por las que concedió ayudas por 1.860.000 euros. Además, impulsó la creación de 35 'startups', un 29 por ciento más que en la anterior edición, que prevén generar inversiones por un volumen de 30 millones de euros y más de 400 empleos de alta cualificación los próximos cinco años. BIC Gipuzkoa hizo balance de su actividad en una rueda de prensa en la que participaron la directora gerente, Marisa Arriola; la diputada foral de Promoción Económica, Medio Rural y Equilibrio Territorial, Ainhoa Aizpuru, y el director de Emprendimiento, Innovación y Sociedad de la Información del Gobierno vasco, Aitor Urzelai. En total, el pasado año, BIC Gipuzkoa analizó 250 iniciativas, un 20 por ciento más que en 2016, de las cuales seleccionó 43 para el programa 'Ekintzaile-Txekintek' de apoyos a nuevos proyectos empresariales y 21 para 'Bernetekin-Ekintzaile', que respalda el intraemprendimiento en las empresas. BIC Gipuzkoa cumple este año 2018 su 25 aniversario, periodo en el que ha respaldado 732 proyectos, la creación de 359 nuevas empresas, además de 108 diversificadas. Además, el 80 por ciento de las iniciativas que salieron al mercado siguen activas en la actualidad.

Emprendedores en Gipuzkoa

Sectores



Alta intensidad tecnológica

47%



Serv. Intensivos conocimiento

37%



Estudio 'Perfil de las personas emprendedoras y sus empresas', Foro de Emprendedores de Adeg. elEconomista

La totalidad de empresas aplican, al menos, algún tipo de innovación, y aunque los sectores más innovadores fueron aquellos cuya actividad es de alta intensidad tecnológica como industria, *biotech* y *software*, el 100 por ciento de estas organizaciones empleó la innovación en producto.

Respecto de los niveles de facturación y exportación, estos destacan teniendo en cuenta la juventud de los negocios. El 54 por ciento de las compañías exporta al extranjero, sobre todo a países de la Unión Europea. De media, el 41 por ciento de los ingresos totales de éstas provienen de mercados internacionales y los sectores más exportadores son el industrial, el *biotech* y el *software*. Los sectores intensivos en conocimiento suman el 37 por ciento de las empresas y emplean a 117 personas. Los sectores no intensivos en conocimiento son el 16 por ciento sobre el total de compañías, emplean a 116 personas y la antigüedad media se sitúa en los 4,6 años.

De este modo, el estudio concluye que las empresas con una alta intensidad tecnológica son, en términos de empleabilidad y competitividad, mayores aportadoras de valor socioeconómico y generan un importante crecimiento y efecto multiplicador, convirtiéndolas en la vanguardia de la estrategia empresarial de la provincia guipuzcoana.

FORMACIÓN PARA UN EMPLEO EXPRÉS

La fundación BBK trae a Euskadi un modelo americano de formación intensiva, muy rápida, en el ámbito de la programación, cuyos resultados son igualmente rápidos, el 75% de los estudiantes encuentran empleo poco después de terminar la formación. Está abierto el plazo para el primer 'Coding Bootcamp'

C.L.

Tras el complicado nombre de *Coding Bootcamp* se encuentra un nuevo modelo de formación intensiva en nuevas tecnologías, que permite a las empresas poder disponer rápidamente, en pocas semanas, de personal formado en las materias específicas que necesitan, y a los jóvenes que las cursan adquirir unos conocimientos que en el 75 por ciento de los casos conlleva su contratación casi inmediata por empresas tecnológicas.

Hace un año en Euskadi se estima que existía una demanda de unos 300 profesionales, de programadores junior en lenguajes *NET*, que no estaba pudiendo ser cubierta por los nuevos graduados que salían de la FP o de la Universidad, personal que además en muchos de los casos estaba sobrecualificado para el puesto de trabajo que se ofertaba. Este tipo de huecos, de formación intermedia, ágil, adaptable y de adquisición rápida de los conocimientos es lo que ha traído a Euskadi la fundación BBK de la mano de *Code4Jobs*.

Por tanto, nos encontramos ante un modelo formativo de tres meses, 12 semanas, en *Coding*: programación; bajo el método *Bootcamp*: campo de entrenamiento intensivo. Sus promotores recalcan que se trata de un modelo muy intensivo, de ocho horas diarias de formación técnica en programación, junto con espacios paralelos en los que prima el trabajo en equipo y habilidades socioemocionales para prepararles en la búsqueda efectiva de empleo.

Durante esas 12 semanas, los estudiantes tendrán además contacto con empresas reales, para las que desarrollarán proyectos prácticos.



La primera edición de *Coding Bootcamp* cuenta con una veintena de plazas, cuyo periodo de inscripción y selección está abierto en estos momentos y el inicio del curso está programado para el 9 de abril. La matrícula del curso tiene un coste de 3.000 euros -precio muy inferior al de otras formaciones similares que se dan en otras ciudades y países-,

pero además desde la fundación BBK hay previstas una serie de becas para posibilitar que los alumnos que no dispongan de esos fondos puedan realizar la formación. "Queremos democratizar el acceso a la formación, por lo que pondremos todas las facilidades para pagar la matrícula", explicó el presidente de BBK, Xabier Sagredo.



Irisbond, Twitter y Fundación Once ponen en marcha el proyecto '#TuitsAOjo'

Fundación Once, Irisbond y Twitter han puesto en marcha el proyecto *#TuitsAOjo*, que permite que personas con un alto grado de movilidad reducida puedan usar la plataforma social para comunicarse. *#TuitsAOjo* está basado en la tecnología de la compañía guipuzcoana Irisbond y cuenta con el apoyo de Fundación Once y Twitter. Los objetivos comunes se basan en la innovación disruptiva, la accesibilidad universal, la escalabilidad con un impacto mundial y la transferibilidad a otros dispositivos. En la presentación del proyecto, relatado a través de Santi, un joven con parálisis cerebral que decide contactar con el rapero Nach a través de la mirada enviando un *#TuitAOjo*, participaron entre otros, José Luis Martínez Donoso, director general de Fundación Once; Emilio Pila, director de Brand Strategy para España en Twitter; y Eduardo Jáuregui, CEO de Irisbond.

Especializada en tecnologías de comunicación asistida que permiten el control del ordenador mediante el movimiento de los ojos, Irisbond está en plena expansión internacional y afrontando desarrollos basados en la inteligencia artificial.



La 30ª edición de la Biental prevé superarse en expositores, visitantes y tecnología

La *Biental Internacional de la Máquina Herramienta* (BIEMH) que se celebrará del 28 de mayo al 1 de junio en Bilbao Exhibition Center (BEC) de Barakaldo, contará con un total de 1.510 firmas expositoras de 21 países y se prevé superar los 40.000 visitantes de la edición anterior. El director general de BEC, Xabier Basañez, estuvo acompañado en la presentación de la 30ª edición por el viceconsejero vasco de Industria, Javier Zarraonandia; el director general de AFM-Advanced Manufacturing Technologies, Xabier Ortueta, y el presidente de AIMHE-Asociación de Importadores de Máquina-Herramienta, Eduard Farrán, donde anunció "una feria con más producto, más maquinaria y una amplia muestra de soluciones de fabricación avanzada en directo".

En esta edición está creciendo la maquinaria para deformación, que supone ya un 14 por ciento de la exposición, y se incorpora el certamen *BeDIGITAL*, dirigido a la aplicación industrial de las tecnologías digitales. El sector de la máquina herramienta y la fabricación avanzada cerró el pasado ejercicio con un incremento en su producción del 5,3 por ciento.



Eroski amplía las ventajas de sus socios cliente con la nueva 'Tarjeta Oro'

El grupo Eroski ha lanzado la nueva 'Tarjeta Oro' de Eroski Club, que amplía las ventajas que ya ofrece a sus socios cliente. Se trata de un programa de ahorro con el que el consumidor puede obtener un descuento fijo y universal del 4 por ciento para todas las compras que realice en su red -hipermercados, supermercados, gasolineras, agencias de viajes, ópticas y supermercado *online*-. El descuento se disfrutará como saldo disponible en su tarjeta Eroski Club para sus siguientes compras. Esta iniciativa responde al compromiso social e histórico con el ahorro de las familias y se inspira en el programa de cuota que, desde su fundación, Eroski aplica a sus Socios Cliente originarios ofreciéndoles una solución ventajosa y un mayor descuento.

Asimismo, Eroski continúa impulsando la mejora de su competitividad y ya ha alcanzado los 46 millones de ahorro transferido a sus clientes, a través de ofertas y promociones cada vez más personalizadas. Entre sus objetivos para los próximos años figura acelerar la mejora de competitividad lograda y aumentar las ventajas ofrecidas a sus socios cliente.



Carmen Larrakoetxea

Delegada de 'elEconomista'
en el País Vasco

La nueva estación intermodal, se decanta por un modelo subterráneo, con el propósito de generar en la superficie nuevos espacios que permitan crear nuevas conexiones entre barrios cercanos físicamente

Bilbao reedita los pactos que le permitieron renacer

La capital vizcaína ha visto cómo se han sentado las bases para su nueva transformación. En diez años Bilbao vivirá una nueva catarsis con el surgimiento del nuevo barrio residencial y económico de la isla de Zorrozaurre, la fase final de la reordenación del área de Garellano y la espectacular transformación que va a implicar la estación intermodal subterránea de Abando.

Son muchos proyectos que, a diferencia de los años ochenta y noventa del pasado siglo, no se sustentan en actuaciones extraordinarias o edificios singulares, modelo que ya ha demostrado su éxito, pero que no puede dar mucho más de sí, por poco novedoso y por las estrecheces presupuestarias que padecen las Administraciones Públicas.

Un ejemplo de este cambio de tendencias es la futura estación intermodal de Abando, la estación Indalecio Prieto, que será la puerta de entrada a la Villa del Tren de Alta Velocidad (TAV) en 2023. Mientras que 30 años atrás los arquitectos James Stirling y Michael Wilford querían que la estación intermodal de Bilbao se convirtiera en uno de los edificios más emblemáticos de la Villa, con edificaciones en superficie totalmente nuevas, de diseño vanguardista, ahora la base del proyecto es la integración urbana.

La nueva estación intermodal, el punto de destino y de salida del TAV, de los trenes que circulen por la Y vasca y por la red de cercanías, se decanta por un modelo subterráneo, para generar y liberar en la superficie nuevos espacios, que permitan crear nuevas conexiones entre barrios y permitir el surgimiento de nuevas áreas residenciales, comerciales y de servicios en el núcleo mismo, en el corazón de Bilbao.

La vieja regeneración urbana del barrio de Abandoibarra, con su museo Guggenheim a la cabeza; las nuevas actuaciones para Zorrozaurre; y la transformación del edificio central para la estación de Abando, distan mucho de la ejecución que tuvo el modelo Guggenheim, pero a la postre no son tan diferentes.

Los nuevos proyectos vienen precedidos por amplios acuerdos interinstitucionales, entre Gobierno vasco, Ministerio de Fomento, Ayuntamiento de Bilbao, Diputación Foral de Bizkaia, etc. Cuando algo funciona, si ya existe la rueda, no hace falta inventarla.

A la vista está la sintonía existente entre el alcalde de Bilbao, Juan María Aburto; la consejera Arantxa Tapia, y el ministro de Fomento, Íñigo de la Serna, que va mucho más allá de la cortesía política, institucional.



Easo Ventures gestionará 20 millones de euros para invertir en más de 50 empresas

Un grupo de empresas y empresarios vascos han creado Easo Ventures, sociedad de Capital Riesgo privada de Gipuzkoa que, con 20 millones, invertirá en los próximos cuatro años en todo tipo de compañías, aunque mayoritariamente en pymes vascas con alto potencial de crecimiento. Su objetivo es invertir en más de 50 empresas. Aunque la iniciativa es privada, cuenta con el apoyo del Gobierno vasco, a través de su Fondo de Capital Riesgo Basque FCR gestionado por la SPRI, y de la Diputación Foral de Gipuzkoa. Además, contará con la inversión de la EPSV Itzarri y de Bankoa Crédit Agricole.

Entre los impulsores de Easo Ventures están BerriUp, aceleradora privada de *startups* del País Vasco ubicada en San Sebastián; Norgestion, consultora donostiarra con experiencia en fusiones y adquisiciones de empresas; Inveready, considerada en 2017 como la mejor gestora de Venture Capital de España, según la Asociación Española de Capital Riesgo (Ascri); y José Poza, vicepresidente de MásMóvil. A este equipo se ha unido como colaborador Juan Mari Ochoa, analista de inversión de Fineco.



Bombardier Trápaga fabricará los equipos de propulsión de nueve trenes para Francia

Bombardier Transportation ha recibido un pedido para el suministro de nueve trenes regionales *Regio 2N* por parte de la Compañía Nacional de Ferrocarriles Franceses (SNCF), valorado en 96 millones. La factoría vizcaína de Trápaga será la responsable de la fabricación y suministro de los equipos de propulsión. Este pedido forma parte de una ampliación del contrato firmado en 2010 con SNCF, para el suministro de hasta 860 trenes de doble piso a las regiones francesas.

El modelo *Regio 2N*, que pertenece a la plataforma de trenes regionales *Omneo*, es un tren de dos pisos que ofrece gran capacidad de pasajeros y cuenta con acceso a bordo que mejoran el flujo de usuarios y servicios como un sistema de información de viaje dinámico y tomas de corriente para dispositivos móviles. Con estos nueve trenes adicionales, ya son 134 los *Regio 2N* de la red de Cercanías de SNCF. Otro contrato reciente de Bombardier ha sido con el operador ferroviario italiano Mercitalia Rail, para el suministro de 40 locomotoras *Bombardier Traxx DC3* -corriente continua- y 16 años de mantenimiento de flota, por 210 millones de euros.



Irizar entrega 15 autobuses eléctricos cero emisiones a la EMT de Madrid

La carrocería guipuzcoana de autobuses Irizar entregó a la Empresa Municipal de Transportes de Madrid (EMT) un pedido de 15 autobuses 100 por ciento eléctricos cero emisiones, que prestarán servicio en tres líneas céntricas de la capital española. Las unidades, de 12 metros de longitud del modelo Irizar *ie bus* con una capacidad de 76 pasajeros, tienen una autonomía diaria superior a los 200 kilómetros. Además, Irizar *e-mobility* ha suministrado 15 cargadores para su carga durante la noche en cocheras.

Entre sus características, el vehículo incorpora el sistema *Eco Assist*, que asiste al conductor en tiempo real con el objetivo de optimizar la conducción, reduciendo el consumo energético y aumentando la autonomía del autobús. Totalmente silenciosos, los Irizar *ie bus* se enmarcan en la apuesta del Ayuntamiento de Madrid y de EMT para comenzar la electrificación de la ciudad. A la presentación de las unidades acudieron la delegada de Medio Ambiente y Movilidad y presidenta de EMT, Inés Sabanés; el gerente de EMT, Álvaro Fernández, y el director de Irizar *e-mobility*, Hector Olabe.



CNA confirma el cierre de las plantas de la antigua Fagor Electrodomésticos en Euskadi

El grupo catalán CNA Group ha tramitado el ERE de extinción de 160 puestos de trabajo tras decidir el cierre de todas las plantas productivas de la antigua Fagor Electrodomésticos en Euskadi, lo que afecta a las firmas Edesa Industrial y Geysler Gastech. Fagor CNA se encuentra en concurso de acreedores desde el pasado mes de octubre, que tenía un pasivo de unos 100 millones y una plantilla de unas 327 personas. Desde entonces, la compañía ha reducido su plantilla en unos 141 puestos de trabajo, por lo que la decisión actual de reducir los 160 restantes, confirma la liquidación.

El grupo catalán ha indicado que el cierre se precipita tras la reclamación por parte de la cooperativa Fagor de recuperar la exclusividad de su marca, principal activo de la filial vasca. Al parecer, el grupo polaco Amica había hecho una oferta para adquirir algunos activos industriales, pero con la condición de disponer de la marca Fagor. CNA llegó a Euskadi en 2014 para revitalizar las cenizas de Fagor Electrodomésticos y se adjudicó los activos de la cooperativa de Arrasate, prometiendo crear 805 empleos en su primer año de actividad.



La Naval precisa ayuda urgente de la banca para evitar entrar en liquidación

El futuro de La Naval de Sestao pende, más que nunca, de un fino hilo. A finales del presente mes de marzo vencerá el plazo convenido por el astillero vizcaíno y el armador holandés Van Oord para retomar la construcción del *Vox Alexia*, la draga de succión que requiere de más de un año de trabajos para estar finalizada. La Naval busca, respaldada por el armador, la firma de un acuerdo con las entidades financieras para que le presten el dinero necesario para finalizar el buque. Caso de no prosperar, se produciría la cancelación del contrato por parte de Van Oord, lo que llevaría también aparejada la ejecución de los avales que existen sobre ese proyecto.

Pero La Naval es una sociedad sometida a un procedimiento concursal que arrastra una deuda valorada en 117 millones, de los cuales 46,7 corresponden a entidades financieras. Además, en el ejercicio de 2017 ha arrojado unas pérdidas de 29,37 millones. La continuidad del astillero resulta indispensable para evitar una liquidación total e intentar buscar una salida más ordenada, un grupo inversor y un acuerdo con los acreedores, según publicó el diario *El Correo*.



El Supremo ratifica la condena a Mario Fernández, expresidente de Kutxabank

El Tribunal Supremo ha ratificado la condena contra el abogado y expresidente de Kutxabank, Mario Fernández Pelaz, de seis meses de prisión como autor de un delito de apropiación indebida por la contratación del abogado socialista Mikel Cabieces, quien fuera delegado del Gobierno en País Vasco, a través del despacho de abogados de Rafael Alcorta, cuyos honorarios fueron sufragados por Kutxabank. La sentencia, dictada por la Audiencia Provincial de Bizkaia el 20 de marzo de 2017, se convierte en firme al no admitir el Supremo el recurso de casación.

Para la Audiencia de Bizkaia, Mario Fernández, Rafael Alcorta y Mikel Cabieces fueron responsables de un delito de apropiación indebida, por el que condenó a Fernández y a Alcorta a seis meses de prisión cada uno y al pago de una multa de 4.500 euros, mientras que para el exdelegado del Gobierno, Mikel Cabieces, la pena se elevó a un año de cárcel y la multa, a 9.000 euros. Ninguno de los condenados irá a prisión. Fernández ha manifestado su "pleno respeto" a la decisión, pero también su "total disconformidad con la misma".

16

‘Los viernes de la Cámara’ y la empresa familiar

Bajo el título *Empresa familiar: la importancia de la estrategia a largo plazo*, Alejandro Beitia, director general de Circuito Coliseo, ofrecerá una ponencia en el marco de *Los viernes de la Cámara*, el día 16 marzo, desde las 9:00 hasta las 10:30 horas, en la Cámara de Bilbao.

B+I Strategy presenta su ‘Estrategia #000007’

B+I Strategy presentará la nueva edición de su libro *Estrategia #000007*, el día 20 de marzo en el Bizkaia Aretoa (UPV-EHU) de Bilbao, a las 18:30 horas. El coloquio contará con la participación de la consejera Arantxa Tapia, la escritora Pilar Kaltzada y el socio director de B+I, Sabin Azua.

20

21

Nuevas competencias para la era digital

APD ha organizado un seminario sobre *Nuevas competencias y formas de trabajar para la era digital*, el día 21 de marzo en el Hotel M^a Cristina de San Sebastián, desde las 9:15 a las 14:30 h. Camila Hillier-Fry, socia de PeopleMatters, será la ponente del encuentro.

14^a Conferencia Internacional sobre Metrología

Los días 21, 22 y 23 de marzo, a las 9:00 horas, tendrá lugar la 14^a edición de *Metrommeet*, Conferencia Internacional sobre Metrología Industrial Dimensional, en el Palacio Euskalduna de Bilbao, donde se reunirán los principales conductores hacia la fabricación inteligente.

21

13

Iberdrola convoca a sus accionistas el 13 de abril

Iberdrola celebrará el próximo día 13 de abril su Junta General en Bilbao. Entre otros puntos, los accionistas votarán dos nuevos aumentos de capital, con los que podrán optar entre recibir su dividendo en efectivo o en acciones liberadas, dentro del programa *Iberdrola Retribución Flexible*.

Junta de Accionistas de BBVA, en el Palacio Euskalduna

La Junta General Ordinaria de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria se celebrará el 16 de marzo, a las 12:00 horas.



16



23

Siemens Gamesa celebrará el 23 de marzo su Junta General

El Parque Tecnológico de Bizkaia acogerá el próximo 23 de marzo la Junta de Accionistas de Siemens Gamesa.



NACHO MARTÍN

ADELA ASÚA

EX VICEPRESIDENTA DEL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL

EL ECONOMISTA

La jurista Adela Asúa, que fue vicepresidenta del Tribunal Constitucional desde junio de 2013 hasta 2017, ha recibido el *Premio Zirgari a la Igualdad 2018* en la categoría *Premio honorífico a toda una trayectoria*, en reconocimiento por sus trabajos jurídicos centrados en la corrupción, la violencia de género, el terrorismo y la evolución de la jurisprudencia constitucional del Tribunal Europeo de Derechos Humanos. El objetivo de los *Premios Zirgari*, organizados por BBK y por el departamento de Empleo, Inclusión Social e Igualdad de la Diputación Foral de Bizkaia, es reconocer la implicación, esfuerzo, trabajo y dedicación de personas, entidades y empresas en favor de la igualdad. Precisamente, estos premios están inspirados en el trabajo que realizaban las *sirgueras*, mujeres que a finales del siglo XIX arrastraban embarcaciones llenas de mercancías y minerales por la ría, con la única ayuda de cuerdas gruesas (sirgas) y su propio esfuerzo físico.

Nacida en el seno de una conocida familia numerosa bilbaína, su deseo era cursar estudios de Medicina pero, como en sus tiempos no existía la citada facultad en Bilbao, optó por matricularse en Derecho en la Universidad de Deusto. Licenciada en 1971, obtuvo el Diploma Superior de Criminología en la Complutense de Madrid seis años después y se doctoró en Derecho en el año 1981 con la tesis *La reincidencia y los fines de la pena*. De 1972 a 1976 ejerció la abogacía en Bizkaia, y entre 1981 y 1985 fue magistrada suplente en la Audiencia Territorial de Bizkaia, aunque finalmente se decantó por la docencia y la investigación.

Así, entre los años 1972 y 1988, Adela Asúa fue profesora de la Facultad de Derecho de la Universidad de Deusto, de Derecho Penal y catedrática de Derecho Penal, hasta que se incorporó a la Universidad Pública de País Vasco, como profesora titular de Derecho Penal (1988-1993) y desde 1994, como catedrática de Derecho penal. Ya como vicedecana de la Facultad de Derecho de País Vasco, colaboró con el Ministerio de Justicia, con Juan Alberto Belloch como titular, en la comisión de expertos para la reforma del Código Penal.

El 1 de diciembre de 2010 fue elegida por el Senado, a propuesta del Parlamento Vasco, magistrada del Tribunal Constitucional y en dos años y medio llegó a la vicepresidencia, cargo que ocupó hasta su salida en 2017. Asúa forma parte de la corriente progresista en judicatura, que apuesta por las penas que conlleven trabajos para la comunidad. También ha analizado fenómenos de genocidio y terrorismo en diferentes puntos del mundo.

Reconocida por trabajos sobre violencia de género y corrupción