Empresa XXI

Energía

Ariadna Grid prepara su salto internacional

Pág. 27



Suplemento

INGENIERÍA MECÁNICA

Empresa XXI edita un especial con un ranking de empresas del sector



Suplemento

CIBERSEGURIDAD

Con motivo de Cibersecurity World, descarga con el QR el especial editado el 1 de junio

Número 931 | Año XLIII | 15 Octubre 2026 www.empresaxxi.com

Burdinberri busca asiento en el nuevo Airbus

Ultima un plan de crecimiento para tomar posiciones como proveedor del futuro avión de pasillo único del fabricante europeo Pág. 12-13



BURDINBERRI

Instalaciones de Burdinberri en Vitoria.

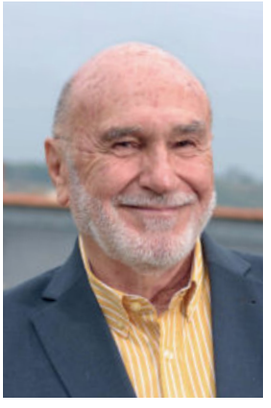
LA NOCHE DE LA EMPRESA VASCA

El Mejor Empresario Vasco cumple 35 años

JOSE MIGUEL ZALDO

Mejor Empresario 1993

"Quiero mejorar la competencia de las pymes con IA"



Pág. 8-9

EMILIANO LÓPEZ ATXURRA

Presidente de Petronor

"El problema de Europa es el refino"



Más allá de las restricciones geopolíticas que dificultan la llegada de petróleo a Europa, el presidente de Petronor advierte de que el verdadero problema reside en "el déficit de capacidad para transformar el crudo en los productos que necesitamos".

Pág. 24 y 25

Robótica

ML Humanoids irrumpe en la escena industrial

Grupo Unceta y el centro tecnológico Vicomtech han dado forma a ML Humanoids para llevar la robótica humanoide a las fábricas. Con sede en Elgoibar, la nueva compañía ha iniciado su actividad comercial con las primeras solicitudes de oferta.

Pág. 28



Ecoindustria

Mondragon mueve ficha en el reciclaje del VE

Mondragon se anticipa a las oportunidades que brindará el reciclaje de las primeras generaciones de vehículos eléctricos al final de su vida útil. Su división de Componentes y Fagor Automation, junto a Circular Replay, exploran nuevas soluciones tecnológicas.

Pág. 22

LA FOTO DE LA QUINCENA



AFM CELEBRA 80 AÑOS DE TRAYECTORIA MIRANDO AL FUTURO DE LA INDUSTRIA

Desde 1946 con actividad, pero con la mirada en el futuro. El pasado 1 de octubre, AFM Cluster celebró sus ocho décadas de historia bajo el lema 'Fast Movers'. El acto, que reunió a más de 400 asistentes, puso en valor la cooperación, la velocidad y el trabajo en equipo para afrontar los retos del sector.

SE MUEVEN



Jon Pardo

Burdinberri despeja el camino como proveedor del futuro avión de Airbus, sucesor del A320. La compañía alavesa prepara un plan de crecimiento orgánico e inorgánicmo.



Aitor Zumarraga

CMZ intensifica su estrategia de internacionalización. El fabricante de MH ultima las obras de un centro tecnológico en Francia y en breve arrancará las obras de su sede británica.



Pello Rodríguez

Mondragon mueve ficha para tomar posiciones en el reciclaje del vehículo eléctrico. Su división de Componentes y Fagor Automation exploran el terreno en el proyecto CIRVEC.



Iratxe Zuluaga

Ariadna Grid prepara su salto internacional para posicionarse como 'player' global. Proyecta implantarse en varios países para expandir su plataforma de control de redes eléctricas.

PICOS DE ORO

Ahora mismo con la IA somos como un niño con una pistola. Igual tenemos que madurar como especie y entender cuándo utilizarla y cuándo no

Román Orús
Cofundador de Multiverse Computing

Patronal y sindicatos tienen que salir de las trincheras para encontrar soluciones a los grandes desafíos a los que nos enfrentamos

Mikel Jauregi
Consejero de Industria

En Europa estamos amenazados democráticamente por EE.UU., militarmente por Rusia y económicamente por China. No somos conscientes de ello y tenemos que espabilar con urgencia

Borja Zárraga
CEO de Haizea Wind

Es el momento de fijar el rumbo correcto para el 'Made in Europe', la normativa CO2 y el comercio con China

Oliver Blume
CEO de Volkswagen

La electricidad sigue teniendo una carga impositiva sumamente elevada, por lo que resulta absurdo que se esté penalizando fiscalmente una herramienta que tiene que ayudar a la competitividad

Javier Arriola
Dir. Región Norte en i-DE Grupo Iberdrola

Empresa XXI

Fundador: F. Javier Miranda Ruiz

Director General
Javier Miranda Descalzo
javier.miranda@grupoxxi.com

Directora
Ainara Lozano
a.lozano@grupoxxi.com

Redacción: Vicky López, Iñaki Calvo, Cristina Camargo

Colaboradores: Etayo (Humor), Guillermo Dorronsoro, Luis Blanco

Director Técnico: Jose Angel Calvo

Publicidad: Clara Bouza, Idoia Moreno
publicidad@grupoxxi.com

Suscripciones: Belén Ruales
suscripciones@grupoxxi.com

Edita: Industria y Comunicación SA
c. Jose María Olavarri, 6 - 2º - 9
48001 Bilbao
Tel.: 944 400 000
transporte@grupoxxi.com

Depósito Legal: BI-116/1984

Todos los derechos reservados.
Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización expresa del editor.

FSC www.fsc.org FSC® C185087
La marca de la gestión forestal responsable

EDITORIAL

Elecciones para romper la parálisis

El adelanto de las elecciones generales al 29 de noviembre pone fin a una legislatura abocada a la parálisis. La crisis de la vivienda ha precipitado en apenas una semana un desenlace que el bloqueo parlamentario venía anticipando desde hacía tiempo. La próxima cita electoral devuelve a los ciudadanos la posibilidad de resolver en las urnas lo que la aritmética del Congreso hacía prácticamente imposible encauzar. La pérdida de apoyos había reducido el margen del Gobierno y convertido cada iniciativa en una negociación sin salida. La inestabilidad ha acabado condicionando la acción política, en un clima de creciente tensión que tampoco ha sido inocuo para la convivencia ni para la economía.

Llegados a este punto, serán los votantes los que deshagan el bloqueo y clarifiquen el reparto de fuerzas que habrá de abordar los retos pendientes en la Cámara baja. El más inmediato son los Presupuestos Generales del Estado. La disolución de las Cortes abocará a España a comenzar 2027 con las cuentas de 2023 nuevamente prorrogadas por cuarto año consecutivo, finalizando la legislatura sin haber aprobado unas cuentas propias. A ello se suman proyectos como la reforma de la financiación autonómica, la condonación de deuda a las comunidades o distintas normas de regulación financiera, entre otras iniciativas cuyo recorrido parlamentario queda interrumpido.

El resultado de los comicios deberá devolver estabilidad a una economía que necesita certezas y capacidad de decisión. Presupuestos, vivienda, inversión, productividad, energía o empleo ofrecen materia suficiente para una campaña centrada en propuestas.

Los primeros compases de la batalla electoral, sin embargo, apuntan en dirección contraria. La campaña será dura e, inevitablemente, de mucho fango. Nada de ello debería impedir a los ciudadanos distinguir entre el ruido y las propuestas que cada partido ofrece a los problemas que marcarán los próximos años. Alimentar el miedo, multiplicar las descalificaciones y convertir cada polémica en una batalla solo prolongará la crispación de una legislatura que las urnas están llamadas a sofocar. La imagen de la política está ya lo suficientemente deteriorada como para degradarla aún más.



Avivar el espíritu emprendedor

El emprendimiento vasco atraviesa uno de sus mejores momentos de las últimas dos décadas. La tasa de actividad emprendedora alcanza el 6,8% de la población adulta, encadena cuatro años de crecimiento y se sitúa a una décima de su máximo histórico. La evolución es positiva, pero Euskadi sigue por debajo de las tasas de España y de la Unión Europea y arrastra debilidades que los sucesivos informes vienen señalando, desde el miedo al fracaso hasta una brecha de género que vuelve a ampliarse.

Importa cuántas empresas nacen, pero también qué actividad desarrollan y qué pueden aportar al futuro de la economía vasca. El Informe GEM 2025-2026 deja sobre la mesa un dato especialmente significativo. La industria y la energía concentran el 9,6% de las iniciativas en fase inicial, frente a un promedio histórico del 7,8%. Esa relación entre emprendimiento e industria tiene especial valor en una Europa empeñada en recuperar capacidad productiva, autonomía tecnológica y competitividad.

Buena parte de la prosperidad alcanzada por Euskadi se explica por una cultura empresarial ligada a la industria, la inversión y la apertura al exterior. Una tradición que necesita continuidad, pero también renovación. Las empresas que hoy sostienen la economía vasca fueron en su día proyectos emprendedores y nada garantiza que las próximas generaciones vayan a encontrar las mismas condiciones para poner en marcha los suyos.

Hay motivos para confiar en esa capacidad de renovación. El 56,2% de los nuevos negocios ofrece productos o servicios novedosos, la innovación de alcance mundial alcanza un máximo histórico y un tercio de las iniciativas vende en mercados extranjeros. Son indicadores que hablan de un emprendimiento con ambición para innovar y competir fuera de Euskadi.

El balance merece una valoración favorable, aunque sería un error dar por resueltas las carencias que todavía lastran la iniciativa empresarial. Comenzando por recuperar el atractivo del emprendimiento entre los jóvenes. El territorio necesita nuevas generaciones dispuestas a crear empresas, asumir riesgos y aprovechar el conocimiento acumulado. Buena parte de su futura prosperidad dependerá de ello.

LA LUPA



Ainara Lozano

La escasez de vivienda agrava las dificultades de acceso mientras la reforma de la Ley del Suelo sigue encallada

Un país a la intemperie

El desahucio de Maricarmen ha puesto rostro a una crisis que lleva demasiado tiempo enquistada en la agenda pública. Su historia ha sacudido conciencias, llenado titulares y precipitado incluso el adelanto electoral. Pero nada de ello cambia una realidad que llevamos años esquivando. Faltan casas. Muchas más de las que se están construyendo.

Se calcula que el déficit supera las 750.000 viviendas. Entre 2021 y 2025 se formaron 1,2 millones de hogares y se terminaron menos de 470.000. Las cuentas no salen. Y mientras el debate se enreda entre fondos buitre y grandes tenedores, la vivienda se ha convertido en un bien tan escaso que hasta tener un sueldo digno ha dejado de ser garantía de poder pagarla.

Lo curioso es que, entre tantas medidas para intervenir el mercado, la reforma de la Ley del Suelo lleve cuatro años encallada en el Congreso. Los partidos, tan dispuestos a señalar culpables cuando hablan de vivienda, no han conseguido ponerse de acuerdo para facilitar que se construyan más. Hay terrenos que tardan más de una década en estar listos para edificar y proyectos que pueden quedar paralizados por un defecto administrativo. La reforma, que permitiría agilizar los plazos, ni siquiera figura en los dos decretos de vivienda para afrontar la crisis.

Proteger a quienes están a punto de perder su casa es una obligación. Pero convendría acordarse también de quienes llevan años buscando un hogar sin encontrar nada que puedan sufragar. Jóvenes que siguen viviendo con sus padres y familias que hacen cuentas frente a un anuncio inmobiliario. Nos hemos acostumbrado a hablar de la vivienda como si fuera un problema sin remedio. Y lo más preocupante sea precisamente eso, que hayamos acabado aceptando como normal una situación que nunca debería serlo.

ainara@grupoxxi.com

COMPLEMENTARIOS



El **ICO** (Manuel Illueca) y el **IFV** (Amaia del Villar) estrechan lazos para dar respaldo financiero a los proyectos llamados a transformar la economía vasca. Ambas entidades facilitarán la inversión en ámbitos como industria, digitalización, innovación y sostenibilidad.

HOJA DE RUTA

La UE limitará la importación a 350.000 unidades al año a partir del 1 de diciembre

Cristina Camargo



Freno a los híbridos chinos

La Unión Europea limitará la importación de vehículos híbridos a 350.000 unidades durante el primer año de aplicación de una medida de salvaguardia que entrará en vigor el 1 de diciembre. A partir del segundo año, el límite aumentará un 6 % anual y la medida se mantendrá durante cuatro años. La restricción se aplicará a las importaciones de todos los países para respetar las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La medida busca proteger la industria automovilística europea frente al crecimiento de las importaciones chinas. La competitividad de los fabricantes asiáticos, favorecida por su capacidad de producción y sus precios, supone un desafío para las empresas europeas, que deben afrontar elevados costes de fabricación y una transformación tecnológica constante.

La protección temporal del mercado puede contribuir a preservar puestos de trabajo y evitar el debilitamiento de un sector estratégico para la economía europea.

Asimismo, puede ofrecer a los fabricantes europeos un margen para invertir en innovación, mejorar sus procesos productivos y desarrollar modelos capaces de competir en precio y calidad.

No obstante, esta protección debe ir acompañada de medidas que impulsen la competitividad, ya que limitar las importaciones por sí solo no garantiza el éxito de las empresas europeas.

Por otra parte, será necesario evitar que las restricciones perjudiquen excesivamente a los consumidores mediante un aumento de los precios.

c.camargo@grupoxxi.com

LA ESCALA



Iñaki Calvo

El compromiso para aumentar la inversión en la red eléctrica deberá permitir la consolidación de los proyectos industriales

‘Enchufes’ de los buenos

En este número quiero hacerme eco de una noticia de calado para el futuro y la competitividad industrial de Euskadi que, a mi modo de ver, ha pasado relativamente desapercibida en los medios: el acuerdo alcanzado entre el Gobierno Vasco y el central para ampliar hasta 6.000 MW la potencia de la red eléctrica en el País Vasco, un 50% más, y dar así respuesta a los requerimientos de conexión del sector vasco (había identificadas al menos 117 empresas intensivas en consumo con necesidades). Resumiendo, el compromiso alcanzado, que se incorporará a la Planificación de la Red de Transporte Horizonte 2030, debería facilitar a través de los nuevos ‘enchufes’ la descarbonización de la industria vasca y, tan importante o más, consolidar nuevos proyectos y atraer inversiones estratégicas.

Según concretó Lakua, una nueva subestación al sur de Vitoria permitirá responder al crecimiento y la modernización de su área industrial. En Aiaraldea, la mejora de la subestación de Ayala contribuirá a la recuperación industrial de la comarca. En Bizkaia se ampliará la capacidad de la subestación de Gatika para favorecer el desarrollo del Parque Tecnológico de Zamudio y de la zona oriental del territorio. Además, el refuerzo de la conexión entre Santurtzi y Ortuella facilitará la puesta en marcha de nuevos proyectos en ese entorno. Asimismo, en Gipuzkoa, la nueva subestación de Urola dará impulso a la actividad industrial de la costa y las ampliaciones de Ormaiztegi y Arkale apoyarán la recuperación industrial del Goierri y el desarrollo del entorno de Pasaia.

En definitiva, buenas noticias para la industria vasca y un ejemplo de que el entendimiento político, ‘rara avis’ en los tiempos que corren actualmente, suele suponer normalmente beneficios para la ciudadanía. ¡Chapó!

i.calvo@grupoxxi.com

AULA TECNOLÓGICA



Guillermo Dorronsoro

Los proyectos necesitan un destino, mapas y planes, así como curiosidad para observar lo que no se espera

El Arte de dar Oportunidades al Destino (20/1001): Los Viajes de Marco Polo

Desde la terraza, las luces de la costa de Corfú parecían dibujar un mapa sobre el mar. Hermes se quedó un momento en silencio, contemplándolas, cuando Irene rompió el silencio: "Has hablado de varias herramientas para cambiar las cosas, pero supongo que también un buen plan ¿no?".

Sherlock añadió: "Naturalmente: un objetivo, información suficiente, recursos, una secuencia lógica de actuaciones…".

Hermes sonrió: "Sí, aunque la realidad con frecuencia no hace demasiado caso a los planes. Los planes son imprescindibles, pero una vez que empiezas el viaje, hay que estar dispuesto a cambiarlos".



Ariadna asintió: "Es cierto que cuando viajas, con frecuencia tienes que irte adaptando a lo que no habías previsto".

Hermes se volvió hacia ella: "Exactamente eso es lo que aprendí en mi siguiente visita, esta vez a la ciudad de los canales. Venecia olía a madera mojada, especias y pescado. En los muelles se amontonaban barriles, telas, cajas y mercancías llegadas de lugares cuyos nombres parecían inventados. Entre marineros, mercaderes y cargadores avanzaba un hombre ya maduro, vestido con ropas que conservaban un toque oriental incluso después de muchos años tras su regreso de su largo viaje.

Marco Polo había partido siendo casi un adolescente junto a su padre Niccolò y su tío Maffeo. Llevaban cartas, salvoconductos, conocimientos acumulados por otros viajeros y una idea razonable de la ruta que pretendían seguir. Tenían, por tanto, un plan. Pero, a pesar de ello, tardarían muchos años en llegar hasta la corte de Kublai Kan.

Él me lo explicó así: "Los caminos cambiaban. Las fronteras se cerraban. Había enfermedades, tormentas, guerras, decisiones de gobernantes desconocidos y rutas que resultaban impracticables. En ocasiones era necesario esperar, otras acelerar, y otras, incluso desandar lo andado".

No pude evitar preguntarle para qué servía el plan, si la realidad nunca lo obedece.

Marco extendió sobre unas cajas el mapa que llevaba. Había líneas, nombres y dibujos de montañas, ciudades y mares. "Para empezar… Un mapa te dice lo que alguien sabía antes de que tú llegaras, lo que tú has planificado que puede suceder. Pero el camino te dice lo que está ocurriendo ahora. Una diferencia que olvidamos con demasiada frecuencia".

Me fue llevando por aquel puerto imposible mientras hablaba de caravanas, desiertos y ciudades que parecían pertenecer a otro mundo. De pueblos cuyas costumbres había tenido que aprender antes de poder entenderlos. De lenguas desconocidas, monedas extrañas, alimentos que nunca había probado y reglas que nadie había considerado necesario escribir para un extranjero.

"Viajar, igual que cambiar las cosas, exige curiosidad. Si esperas que todo sea como tú lo imaginaste antes de salir, pasarás todo el viaje enfadado con el mundo."

Sherlock parecía no estar convencido todavía: "Sin embargo, la improvisación permanente tampoco parece una estrategia particularmente recomendable."

Hermes respondió: "No lo es. Un viajero necesita saber hacia dónde quiere ir. Lo que no puede exigir es conocer de antemano cada paso del camino. Quizá ahí esté la diferencia. Cambiar el plan no significa abandonar el propósito".

Por cierto, Marco Polo me contó otra cosa que hace que los viajes se parezcan a los procesos de cambio: La compañía es fundamental. Su padre y su tío habían sido compañeros, guías y protección. Después llegarían intérpretes, mercaderes, funcionarios, soldados y personas encontradas por azar que conocían un paso entre montañas, una lengua o simplemente el modo de sobrevivir en un territorio desconocido. El éxito de una expedición dependía tanto de la ruta como de las personas con las que se recorría.

Ariadna permaneció unos segundos mirando hacia las luces: "Entonces no importa solamente saber hacia dónde viajas. También importa saber con quién".

Sherlock levantó ligeramente la mirada. Irene lo vio, y comprendió que él también había advertido aquella pausa.

Hermes se acercó a la barandilla: "Esa es la cuarta herramienta. Gestionamos los cambios como si fueran proyectos y quizá deberíamos aprender a vivirlos como viajeros. Necesitamos destino, mapas y planes. Pero también curiosidad para observar lo que no esperábamos, humildad para corregir el rumbo y buenos compañeros para atravesar los territorios difíciles".

Ariadna seguía mirando el horizonte. Esta vez fue Sherlock quien la observó a ella. Porque no había preguntado cómo se elige un destino. Había preguntado con quién se viaja.

gdorronsoro@zabala.es

QUÉ BIEN

El posicionamiento de la industria vasca en la cadena de valor de la robótica humanoide. Un sector incipiente con un enorme potencial de crecimiento en el que Euskadi tiene mucho que aportar gracias a su experiencia en MH, mecatrónica, fabricación avanzada o componentes de precisión, y en el que ya empiezan a visualizarse los primeros movimientos empresariales. La alianza entre Grupo Unceta y el centro tecnológico Vicomtech para crear la compañía ML Humanoids es todo un ejemplo de cómo la empresa vasca abre camino en nuevos negocios a partir del conocimiento atesorado durante generaciones. Que una empresa con más de cien años de historia se lance a explorar un sector que comienza a tomar forma es una excelente noticia.



La robótica humanoide es un potencial sector.

QUÉ MAL

El operador del sistema eléctrico ha vuelto a recurrir a la industria para cuadrar sus cuentas. Y ya van diez veces en lo que llevamos de año, ocho de ellas en apenas tres meses. El último episodio, registrado el pasado 6 de octubre, obligó a Red Eléctrica a activar toda la capacidad disponible del Servicio de Respuesta Activa de la Demanda (SRAD) con la interrupción de 1.775 MW de consumo de la gran industria. Un nuevo récord que deja en evidencia las dificultades para garantizar el equilibrio del sistema. La reiteración de estos episodios empieza a resultar preocupante, más aún cuando el mecanismo 'antiapagones' acumula ya un coste superior a los 435 millones de euros, lo que termina repercutiendo en la factura eléctrica de los consumidores.

Empresa
15 OCTUBRE 2026

TRIBUNA LIBRE



José Ignacio Camarena

La tecnología crea valor cuando se traduce en eficiencia, productividad y una mejora tangible

Decisiones inteligentes para aumentar la rentabilidad

Muchas veces hemos hablado de la transformación digital como si fuera una meta. Yo la veo, como una forma de tomar mejores decisiones. Y, en una empresa, pocas cosas impactan tanto en la rentabilidad como decidir bien dónde invertir, qué automatizar, qué simplificar y qué dejar de hacer.

La conversación sobre márgenes suele centrarse en costes, precios o eficiencia operativa. Pero mi experiencia me lleva a una conclusión clara: los márgenes mejoran cuando la tecnología deja de ser un fin en sí mismo y se convierte en una herramienta para pensar mejor el negocio. Además de acumular soluciones hay que aplicar criterio.

Seguimos encontrando proyectos tecnológicos que nacen con buena intención, pero sin una pregunta de fondo suficientemente clara: ¿qué decisión de negocio va a mejorar esto de verdad? Si no hay respuesta, el proyecto puede ser brillante, pero difícilmente mejorará el EBITDA. La tecnología crea un doble valor. Simplifica procesos, elimina tareas repetitivas, mejora la visibilidad y permite actuar con más precisión al tiempo que apoya directamente la labor comercial aumentando las ventas.

Siempre le digo que la rentabilidad no viene solo de implantar, sino de adoptar. Una solución que no se usa bien, que no encaja en la operativa diaria o sin formación y cambio cultural, acaba generando un retorno mucho menor del esperado. En cambio, cuando la organización entiende el porqué del cambio y lo incorpora de verdad, el impacto económico aparece rápidamente.

La automatización, bien entendida, es una de las palancas más directas para mejorar los KPI (indicadores clave de rendimiento) comerciales y operativos. No porque sustituya personas, sino porque libera capacidad. Permite que los equipos se concentren en análisis, relación con cliente, innovación o mejora continua. Eso, en términos de negocio, es eficiencia real: hacer más con la misma estructura, o incluso con menos esfuerzo operativo.

También está claro que el dato ha dejado de ser un activo de soporte para convertirse en un activo de decisión. Cuando una empresa dispone de información fiable, integrada y accesible, puede anticipar mejor la demanda, detectar ineficiencias, ajustar recursos y priorizar inversiones con más rigor. En un entorno competitivo, decidir con datos no es una ventaja opcional; es una condición para proteger margen.

La inteligencia artificial está acelerando esta transición a una velocidad vertiginosa. Tanto que entre líderes del sector como Dario Amodei, CEO de Anthropic, han solicitado "marcar el ritmo" de los modelos avanzados mediante evaluaciones independientes, coordinación empresarial y cooperación internacional; Sam Altman, de OpenAI, ha respaldado su propuesta, y Elon Musk ha afirmado públicamente que "tiene razón". Está claro: la IA no mejora márgenes por sí sola. Lo hace cuando se aplica en procesos concretos, con objetivos medibles y un propósito claro. Su valor es la capacidad para reducir tiempos, aumentar precisión, personalizar servicios y ayudar a tomar decisiones más rápidas. El retorno aparece cuando la IA se integra en la operación, no cuando se queda en una demostración.

Otra dimensión que se subestima es la resistencia al cambio. Uno de los mayores riesgos financieros de cualquier transformación. Cuando una organización no acompaña bien la implantación, no comunica con claridad o no involucra a los equipos, el coste no es solo cultural; es económico. Se retrasa el retorno, se duplican esfuerzos, baja la productividad y se desgasta la credibilidad del proyecto.

Por eso insisto tanto en una idea: transformar no es instalar, es conseguir que algo nuevo funcione de verdad en la empresa y se traduzca resultados. Eso exige liderazgo, disciplina y una mirada práctica. Los directivos TI tenemos la responsabilidad de traducir la tecnología en resultados tangibles: menos tiempo perdido, menos errores, más agilidad, más control y más capacidad para escalar y, en definitiva, mayor rentabilidad.

> Cuando una organización entiende el motivo de un cambio,su impacto crece

Cuando hablo de decisiones que mejoran los márgenes, no pienso únicamente en grandes programas de transformación sino en decisiones cotidianas: priorizar una automatización, revisar un proceso que nadie cuestionaba, racionalizar herramientas, integrar sistemas que trabajan de forma aislada o redefinir un flujo de trabajo para que el cliente reciba mejor respuesta con menos coste interno.

El margen es una consecuencia de la calidad de nuestras decisiones. Y la tecnología, bien orientada, nos ayuda a decidir con más criterio, velocidad y menos ruido. Ese es, para mí, el verdadero valor de la transformación digital: no deslumbrar, sino mejorar el negocio de forma medible.

Las empresas que mejor resisten la presión de los costes y los cambios del mercado no son siempre las que más invierten en tecnología, sino las que saben usarla para trabajar de forma más eficiente, centrarse en lo importante y reaccionar rápido. La pregunta es sencilla: ¿esta inversión me ayuda a tomar mejores decisiones o es solo gasto? Si la respuesta es sí, ya no hablamos solo de innovación: hablamos de mejorar el EBITDA.

José Ignacio Camarena es director general de Right Decisions

CLAVES DE ACTUALIDAD

1 La transición medioambiental, motor de empleo. La actividad medioambiental genera ya 26.643 empleos en Euskadi, el 2,8% del total, según un informe elaborado por Laboral Kutxa. A ellos se suman otros 104.236 puestos de trabajo vinculados a actividades con potencial de transformación verde. Las inversiones previstas en la transición energética podrían crear cerca de 3.000 empleos adicionales hasta 2030, aunque su materialización dependerá del ritmo inversor y de la ejecución de los proyectos.

2 Peso creciente en la economía. La actividad medioambiental representa el 2,47% del PIB vasco, con la industria y la construcción como principales protagonistas. Ambos sectores aportan conjuntamente cerca del 47% de esa actividad, lo que confirma que la transición no se limita al desarrollo de nuevas empresas verdes, sino que está transformando buena parte del tejido productivo existente.

3 Menor consumo, más emisiones en transporte. Euskadi ha reducido su consumo energético un 10,2% respecto al promedio de 2010-2012, una mejora superior al 6,3% registrado en la UE. Sin embargo, el transporte sigue siendo una de las asignaturas pendientes de la descarbonización, con un incremento del 9,1% de sus emisiones desde 2005. En reciclaje y compostaje, la tasa vasca alcanza el 50,3%, ligeramente por encima de la media europea.

4 La dependencia energética, un lastre. Con una dependencia exterior del 90,1%, la CAPV afronta la descarbonización como un desafío ambiental, pero también industrial. El informe advierte de que la competitividad de las empresas dependerá de su acceso a una energía limpia, asequible y segura. Para ello, considera imprescindible reforzar las redes eléctricas, el almacenamiento, las interconexiones y la capacidad de generación renovable.

5 El talento, clave de la transformación. La transición medioambiental exigirá nuevos perfiles técnicos y la adaptación de los trabajadores de sectores tradicionales. Las necesidades se concentran en especialidades como ingeniería mecánica, eléctrica y electrónica, inteligencia artificial, eficiencia energética y mantenimiento. Laboral Kutxa sitúa la formación continua y la recualificación profesional entre las principales condiciones para aprovechar las oportunidades.

ANÁLISIS EN DO MENOR

Acelerar la electrificación impulsará la industria



Vicky López

Colapso de red



En el tema de la energía hay verdades incontestables que llevan ya mucho tiempo repitiéndose. La principal es que la demanda eléctrica crece a un ritmo superior que la capacidad del sistema, lo que está impidiendo a las empresas llevar adelante proyectos industriales por falta de capacidad de red para electrificarse. Y por tanto, ralentizando el tan necesario impulso de nuestro tejido industrial. ¿Cuál es el problema? Para explicar el bloqueo en el que nos encontramos, Adype reunió a varios actores implicados en esta cadena de valor que aportaron luz a algunos claroscuros.

Los responsables de Ingeteam, Arteche, Mondragon e Iberdrola coincidieron en el dilema fundamental: la red eléctrica está colapsada y no hay margen para incrementar potencia de conexión. Por tanto, hay que pisar el acelerador para avanzar en el desarrollo de las redes eléctricas, aprovechar la capacidad de generación renovable existente, incorporar soluciones de almacenamiento y una mayor digitalización que permita dotar al sistema de más flexibilidad.

Dinero parece que hay. La electrificación está generando un volumen de inversión enorme con la red de transporte como una infraestructura potencial para absorber estos recursos. Solo las inversiones de Iberdrola contemplan ya destinar 1.200 millones de euros en España y 153 millones en Euskadi. Además, contamos con una cadena de valor consolidada con capacidad industrial y tecnológica vinculada a la energía eléctrica -desde la generación y el transporte hasta los fabricantes de equipos eléctricos- preparada para abordar las inversiones necesarias, siempre y cuando la complejidad de los procedimientos administrativos no ralentice más el desarrollo de nuevos proyectos.

La electrificación constituye una enorme oportunidad industrial que contribuirá a avanzar hacia la independencia energética de Euskadi -esta es ya otra verdad incontestable- pero hay que darse prisa y hacerlo bien. A expensas, claro, de que el parón normativo inherente a la convocatoria de elecciones generales no retrase más, si cabe, la ejecución de las tan necesarias inversiones.

Además, en esta hoja de ruta confluyen otros grandes desafíos que hay que sortear. Aprovechar esta coyuntura requiere agilidad en la ejecución de las inversiones, capacidad industrial y tecnológica y ... disponibilidad de talento, una de las grandes preocupaciones de las empresas ampliamente reiteradas en ya numerosas ocasiones.

Atraer el talento extranjero

El desarrollo de nuevas infraestructuras y la disponibilidad de perfiles cualificados serán determinantes para transformar el potencial industrial en nuevos proyectos. Sin ingenieros y profesionales capaces de dar salida a las inversiones será complicado afrontar la enorme tarea que requiere esta nueva etapa industrial. Sobre todo, si la propia cadena de valor compite por la captación y fidelización de ese talento. En este hándicap, y ante la imposibilidad de contar con perfiles tecnológicos suficientes, la universidad de Mondragon en México es ya una vía para generar talento propio en el extranjero, con interés en crear un proyecto de vida aquí...

v.lopez@grupoxxi.com

LIBROS



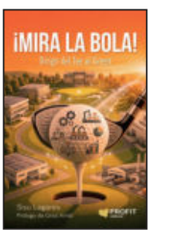
Título: **Etica digital**
Autor: **Ramón Salvador y otros**
Edita: **Pirámide**

La obra, con un enfoque riguroso basado en hechos reales y estudios de caso, analiza cómo las tecnologías de la información (internet, redes sociales, big data y, sobre todo, inteligencia artificial) transforman la sociedad y exigen una nueva ética centrada en la responsabilidad y el cuidado del futuro.



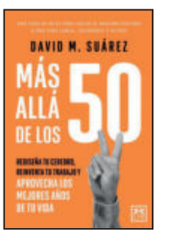
Título: **Tu criptoplan a 10 años**
Autor: **Raúl Jaime Maestre**
Edita: **ESIC**

El autor combina educación financiera y gestión del riesgo para iniciar al lector en la inversión en criptoactivos sin necesidad de conocimiento previo ni un capital elevado. Acompaña, con ejemplos reales y herramientas de seguimiento, en el diseño de una estrategia financiera sostenible a 10 años.



Título: **¡Mira la bola!**
Autor: **Sisu Lagares**
Edita: **Profit**

A través de una breve novela que narra una situación ficticia, el libro propone un recorrido por el mundo de la dirección de operaciones utilizando una metáfora como el golf. A lo largo del recorrido, muestra cómo afrontar los principales retos de la gestión de equipos, los procesos y la mejora continua.



Título: **Más allá de los 50**
Autor: **David M. Suárez**
Edita: **LID**

El libro ofrece una hoja de ruta para sacar el máximo partido a la vida a partir de los 50, basada en las últimas aportaciones de la neurociencia, la longevidad, la IA y el desarrollo personal. Con una metodología práctica propia y herramientas para adquirir competencias y desarrollar una segunda carrera.

JOSÉ MIGUEL ZALDO
Mejor Empresario 1993

“Quiero mejorar la competitividad de las pymes con IA”

Tras más de 50 años de trayectoria empresarial, José Miguel Zaldo se ha propuesto dejar huella con un importante proyecto dirigido a pymes en el que demostrará que la Inteligencia Artificial, si se usa bien, crea empleo y aumenta la competitividad

Vicky López | Bilbao

Hace más de tres décadas que recogió el galardón al Mejor Empresario Vasco y más de cinco que es empresario. ¿Puede un empresario dejar de ser empresario?

No. Yo empecé en la algodonera Tavex con 27 años en 1973 y le dediqué más de 30 años, o sea media vida. Decidí dejarla para dedicar todo mi tiempo a mi familia, pero nunca he abandonado mi alma de empresario, de aprender, de estudiar, de crear…

También fue pionero en la implantación de una fábrica en Marruecos. ¿Cómo afrontó el proceso de internacionalización en aquella época?

En 1989 no fue fácil, pero monté una fábrica creando 200.000 empleos locales en el sector de confección, que redujo el movimiento de pateras y generó una importante red de contactos que hoy todavía mantengo. También en aquella época, siendo presidente del Comité Hispano- Marroquí, promoví la creación de centenares de empresas demostrando que la internacionalización crea empleo en el país de destino, e impulsa el crecimiento y la competitividad de la empresa en su país de origen. Siempre y cuando se mantenga una estrategia para motivar, incentivar, promover...

Y ahora planea un nuevo proyecto en el mismo país en un ámbito tan innovador como es la IA.

Sí, tras dejar Tavex, desarrollé mi tesis doctoral sobre Inteligencia Artificial, Competitividad y Empleo, y decidí emprender un proyecto para demostrar, precisamente, que la IA, si se usa bien, crea empleo y aumenta la competitividad.

¿Por qué la Inteligencia Artificial, entre otras tecnologías innovadoras?

A mí me gustaría dejar huella. Y creo que la mejor huella positiva que puedo dejar es ayudar a pymes, autónomos e individuos a aplicar la IA para mejorar su competitividad. En este momento estoy trabajando con grandes empresas de diversos sectores, pero mi objetivo son las pymes, que no tienen tantos recursos y son más del 90% del tejido productivo.

¿Trabaja ya con empresas vascas del sector industrial?

Mis planteamientos son País Vasco, resto de España, Marruecos y África a más largo plazo. En este momento ayudo a empresas locales de sectores muy diferentes. Mi condición es que la IA no destruya empleo. Mientras la empresa se comprometa a cumplir la máxima de crear empleo y aumentar la competitividad, el sector no constituye una limitación. He demostrado que la IA solo destruye empleo cuando se usa para ello.

> Ya hay normas que protegen del mal uso de instrumentos que causan perjuicio, lo importante es tener principios éticos

> El miedo y la ignorancia son los perores enemigos de cualquier avance tecnológico disruptivo como es la Inteligencia Artificial

¿Cree que es suficiente la regulación actual para proteger del mal uso de la IA?

La mayoría de las regulaciones están basadas en la ignorancia y son innecesarias porque ya hay multitud de normas que regulan el mal uso de cualquier instrumento o mecanismo para causar un perjuicio. Lo importante es tener principios y valores éticos. La ética y la transparencia es fundamental en todos los aspectos de la vida, y para un empresario más.

¿Por qué considera que la percepción social del empresario no mejora?

Yo no soy político y respeto la política, pero falta de ética existe en todas las profesiones y el mundo empresarial es infinitamente más sano que el de la política, por ejemplo. Y tengo que decir que, en la época de ETA, yo era una persona muy defendida por los sindicatos. Cumplir con la ética y los propios principios implica un freno a las malas prácticas. En toda mi trayectoria empresarial, que ha sido larga, en el País Vasco, en Valencia, en Marruecos; con empresas en Túnez, en Argelia... jamás me han hecho una huelga. Eso ya es un valor.

¿Cuál es ahora la principal preocupación de las empresas?

Aquí tenemos factores externos que afectan a las empresas como el absentismo y la conflictividad laboral que podrían verse compensados por instrumentos que contempla el Estatuto, y que perjudica la captación de inversiones, tanto locales como de organizaciones extranjeras.

La falta de talento también es un problema…

Yo creo que lo que falta es talento que quiera trabajar en la empresa privada y correr riesgos, cuando trabajar en el servicio público es mucho más cómodo. Por no hablar de la falta de vocación empresarial. Hace diez años, una gran mayoría de los alumnos de La Comercial querían ser empresarios, bien porque tenía ascendencia familiar, o bien porque creía en su capacidad para la generación de riqueza y empleo. Hoy el porcentaje se ha invertido.

Pero las empresas demandan perfiles cualificados que no encuentran...

Encontrar especializaciones tiene solución, mediante la impartición de cursos intensivos de formación, como se hace en China y yo he hecho en Marruecos. Si solo fuera eso sería fácil de solventar. El problema viene cuando esas personas tienen una alternativa de empleo público, cómodo... entonces no eligen trabajar para la empresa privada. Cuando yo creé empresas en Marruecos nunca tuve problema de talento, porque hacía formación intensiva a personas con ilusión por trabajar en mis empresas.

Volviendo al tema de la IA, ¿cree firmemente que no destruirá empleo?

Cuando emprendí el estudio de doctorado sobre la IA, tuve que analizar todos los fenómenos tecnológicos acontecidos en la historia de la humanidad. ¿Por qué? Porque no existían referencias de IA. El miedo y la ignorancia son los peores enemigos en cualquier innovación. Y la historia ofrece multitud de ejemplos de la reticencia inicial que acompaña a cualquier fenómeno tecnológico disruptivo: desde los luditas que quemaban los telares automáticos en el siglo XIX, pasando por la electricidad, el automóvil, el ordenador portátil, internet… la tecnología nunca destruye empleo, si se recualifica adecuadamente al trabajador. Y lo he demostrado en múltiples empresas con las que he trabajado, incluso en Tavex.

¿En qué consiste su nuevo proyecto empresarial?

Se trata de un sistema de aplicación de la inteligencia artificial de bajo coste pensado, principalmente, para las pymes, que no pueden hacer grandes inversiones. En ca-

da caso, lo importante es entender el problema de la empresa y, a través de las posibilidades infinitas que ofrece la IA, proceder a las transformaciones necesarias para solucionar el problema, siempre mejorando la competitividad de la empresa y la calidad de vida de sus empleados. Las pymes no pueden pagar 100.000 euros para aplicar un sistema de IA pero creo que se puede hacer a bajo coste y, para ello, estoy colaborando con empresas especialistas.

¿Está ya la empresa plenamente operativa?

Todavía no, he viajado recientemente a Marruecos, donde están creando un centro de desarrollo de inteligencia artificial, del que soy el principal asesor. Allí, a través de mi empresa Unal, voy a desarrollar, con apoyo del Gobierno marroquí, mi sistema de aplicación de IA para mejorar la competitividad en autónomos y pymes. Asimismo, trabajo ya en un proyecto para su aplicación en el ámbito educativo, donde la tecnología de IA permite, a través de un sencillo tablet, aprender en cualquier idioma de los mejores profesores del mundo. En Harvard ya se está haciendo. En la actualidad, hay medios muy poderosos para obtener los conocimientos más avanzados. Y uno de ellos es la IA. Hay que fomentar su uso. En este momento no usar la IA es tan absurdo como, en épocas pasadas, no leer libros.

En Euskadi, su proyecto se enfoca a las pymes. ¿Cómo puede la IA ayudarlas a ser más rentables?

Las previsiones de cierre de pymes son muy negativas. Todos los días cierran pequeñas empresas y es fundamental analizar cuál es la causa e investigar si se le puede dar solución al problema. A veces costará dinero; otras, puede ser solo necesidad de formación o de generar atractivo… La IA puede ayudar a encontrar vías de solución. Mi objetivo es tratar de cambiar las cosas.

¿Y como lo pone en práctica?

En Europa no somos desarrolladores. Quizá ya hemos perdido ese tren. Pero podemos optar a ser aplicadores inteligentes y ofrecer la solución sofisticada a la pyme, apoyada en una herramienta que, a la larga, les reportará mayor rentabilidad.

¿Hay en Marruecos oportunidades para mejorar la competitividad de las empresas vascas?

Siempre las ha habido, pero además la nueva primera ministra, Fátima Mansouri, tiene un perfil muy empresarial y Marruecos es muy amable con el mundo empresarial. Defienden a las empresas y los sindicatos son muy razonables.

¿Animaría a las empresas vascas a invertir allí?

Siempre y cuando eso mejore su competitividad. Cuando monté la empresa en Marruecos, Tavex era el mayor fabricante de tejido vaquero de Europa. Mis mejores clientes eran Levi Strauss, Mango e Inditex y me ayudaron muchísimo, mandando formadores. También el gobierno marroquí, financiando las confecciones con máquinas nuevas. En un año, el textil se convirtió en la primera exportación de Marruecos. En este momento es la segunda, después del automóvil. Aquello fue una revolución. Pero no se trata de cerrar aquí para abrir allí. Hay que generar competitividad en ambos mercados.

> Marruecos es un país amable con el mundo empresarial, donde es factible implantar una filial para ganar competitividad

¿Representa Marruecos una oportunidad para el sector de las energías renovables?

Depende, la energía solar y también la eólica son allí muy baratas, pero mientras no se encuentre una vía para el almacenamiento, no hay rentabilidad. El país también tiene condiciones para ser competitivo en el tema del hidrógeno verde, pero faltan compradores a largo plazo. Tampoco es rentable. He participado en proyectos en esta línea, pero hoy están a la espera.

Dado el conocimiento que tiene de ese país, ¿qué opina de lo ocurrido en Ceuta?

Preocupa mucho la invasión de Ceuta por 70.000 personas procedentes de Marruecos (muchos no marroquíes), que solo representan el 2-3% de su población, pero también los centenares de miles de subsaharianos que se esconden en los montes para venir a Europa a través de España. Cuando estas personas vienen a Ceuta saben que tendrán que pagar mucho para pasar a la península. ¿Se imaginan que les llevemos gratis? Ello supondría una avalancha hacia Ceuta que ni Marruecos podría contener. Por eso, la única solución es devolver a todos, y con el apoyo de la UE y Marruecos tenemos instrumentos legales para hacerlo, pero hay que tener la visión y la voluntad y poner muchos más recursos.





Javier Ormazabal junto a su familia y equipo en la entrega al Mejor Empresario Vasco 2024.

La empresa vasca toma la palabra

El Jurado de la Noche de la Empresa Vasca reconocerá el próximo 2 de noviembre la trayectoria, innovación y proyección de nuevos referentes industriales

Empresa XXI | Bilbao

La Noche de la Empresa Vasca volverá a reunir el próximo 2 de noviembre en el Museo Guggenheim de Bilbao, a las 19:00, a algunos de los principales protagonistas del tejido económico e industrial de Euskadi. La cita alcanzará este año su XXXV edición y sumará nuevos nombres a un cuadro de horno construido durante más de tres décadas para reconocer la trayectoria empresarial, la capacidad innovadora y la proyección de las compañías vascas en el exterior.

Desde su primera puesta en marcha en 1991, a iniciativa de Javier Miranda, fundador de Empresa XXI, los galardones han acompañado la evolución de un tejido empresarial que ha atravesado profundas transformaciones económicas, industriales y tecnológicas sin perder buena parte de las señas de identidad: vocación industrial, arraigo, apertura internacional, inversión y apuesta por la innovación.

A lo largo de este recorrido, la Noche de la Empresa Vasca ha reconocido a 34 'Mejores Empresarios Vascos', 31 compañías con el 'Made in Euskadi' y otras 31 con el premio a la Innovación Empresarial. Un palmarés al que se suma la 'Euskal Makila, el homenaje con el que la Fundación Empresa Vasca y Sociedad reconoce la apuesta de empresas internacionales por el País Vasco y su industria.

> El Museo Guggenheim acogerá la gala a las 19:00

Una historia que continúa

Más de tres décadas de reconocimientos dibujan buena parte de la historia económica vasca. Por el cuadro de honor de la Noche de la Empresa Vasca han pasado algunos de los nombres y compañías que han protagonizado su transformación, desde CAF, Sener, ITP, CIE Automotive, Aernnova,, Danobat, Tubacex, Ingeteam o Vidrala, hasta referentes empresariales como Pedro Luis Uriarte, Javier Madariaga, Koldo Saratxaga, Jorge Sendagorta, José Javier Arteche, Carlos Delclaux, Antón Pradera, Iñaki López Gandásegui o Javier Ormazabal. Una extensa nómina de proyectos empresariales, sectores y generaciones que volverá a ampliarse el próximo 2 de noviembre.

La próxima gala contará, nuevamente, con Kutxabank como patrocinador y con la colaboración de Inbisa y Dinof, mientras que Copera será medio colaborador.

GRANDES REFERENTES DE LA INDUSTRIA VASCA

La Noche de la Empresa Vasca ha entregado desde su primera edición más de 120 premios, entre los que figuran 34 'Mejores Empresarios Vascos'.

MEJOR EMPRESARIO VASCO

1991	Álvaro Azpeitia (Angulas Aguinaga)
1992	Cesáreo García (Afora y GSB)
1993	José Miguel Zaldo (Tavex)
1994	Jesús Guibert (Marcial Ucín)
1995	Iñaki Latxaga (Grupo Albacora)
1996	Javier Berasategui (Grupo TTT)
1997	Alejandro Echevarría (Grupo Correo)
1998	Pedro Luis Uriarte (BBVA)
1999	Javier Madariaga (Ingeteam)
2000	Koldo Saratxaga (Irizar)
2001	Joseba Mikel Grajales (Guascor)
2002	Juan José Iribecampos (Condesa)
2003	Ricardo Benedí (Grupo Benedí)
2004	José María Baztarica (CAF)
2005	Alejandro Aznar (Ibaizabal)
2006	Jaime Echevarría (Iberpapel)
2007	Iñaki López Gandásegui (Aernnova)
2008	Norberto Santiago (ZIV)
2009	Javier Ormazabal Ocerin (Ormazabal)
2010	Jorge Sendagorta (Sener)
2011	José Javier Arteche (Arteche)
2012	Carlos Delclaux (Vidrala)
2013	Amaya Telleria (Amaya Telleria)
2014	Eduardo Junkera (Egile)
2015	Antón Pradera (CIEAutomotive)
2016	Javier Roquero (Salto Systems)
2017	Pedro Garaygordobil (Zamakona)
2018	José Ramón Fernández (Uvesco)
2019	Aitor Zumarraga (CMZ)
2020	Jose Muñoz (Oribay Group Automotive)
2021	Mariano Ucar (Faes Farma)
2022	Leire Alberdi (Grupo Alberdi)
2023	Javier Urgoiti (Saitec)
2024	Javier Ormazabal

MADE IN EUSKADI

1994	Bodegas Faustino Mnez.
1995	CAF
1996	Gamesa Aeronáutica
1997	Matrici
1998	Panda Software
1999	Grupo Danobat
2000	Grupo Lagun Artea
2001	Fagor Automation
2002	CIE Automotive
2003	Sagola
2004	Vidrala
2005	Sener
2006	Tubacex
2007	Pasaban
2008	Idom
2009	Angel Iglesias-Ikusi
2010	Gestamp Automoción
2011	Fagor Arrasate
2012	Orona S. Coop.
2013	AJL Ophthalmic
2014	ITP
2015	Orbea
2016	Indar
2017	Ingemat
2018	Ingeteam Power Tech.
2019	Irizar e-mobility
2020	Arteche
2021	Basque Culinary Center
2022	Lointek
2023	JMA Alejandro Altuna
2024	Ampo

INNOVACIÓN EMPRESARIAL

1994	Niessen
1995	Maier
1996	T. V. A.
1997	ITP
1998	Fagor Electrónica
1999	Salica
2000	Sener
2001	Jez Sist. Ferroviarios
2002	Fundic. del Estanda
2003	Cementos Lemona
2004	Ona Electroerosión
2005	Gorostidi
2006	ZIV
2007	Tubos Reunidos
2008	Gamesa C. T.
2009	Iberdrola
2010	CAF
2011	Tecnalia R&I
2012	CIE Automotive
2013	Irizar
2014	Aernnova
2015	Ibarmia Innovatek
2016	RPK
2017	Plastigaur
2018	Sidenor Aceros Especiales
2019	Grupo Lazpiur
2020	BTI Biotechnology Institute
2021	Alcorta Forging Group
2022	VIVEbiotech
2023	Jema Energy
2024	Danobatgroup y Zunibal

XXXV EDICIÓN
1991 - 2026

Fundación Empresa Vasca y Sociedad
Gizarte eta Euskal Enpresa Fundazioa

la noche de la Empresa Vasca

MEJOR EMPRESARIO VASCO
Dedicación y compromiso con la sociedad vasca

INNOVACIÓN EMPRESARIAL
Por la aplicación y desarrollo continuo de las herramientas de gestión

MADE IN EUSKADI
A la difusión del sello industrial vasco en los mercados internacionales

EUSKAL MAKILA
A quienes desde el exterior apuestan por Euskadi

Seguimiento en streaming:

2 de Noviembre de 2026 | 2026ko Azaroak 2
Museo Guggenheim Bilbao 19,00

Babeslea | Patrocina:

kutxabank

Enpresa laguntzaileak | Empresas colaboradoras:

INBISA

DINOF
OFICINAS QUE INSPIRAN

Ekimena | Una iniciativa de:

Empresa XXI

Komunikabide laguntzailea | Medio colaborador:

COPE

Aeronáutica

Burdinberri pone rumbo al nuevo Airbus

Prepara un plan de crecimiento para ganar capacidad productiva y tomar posiciones en el futuro avión de pasillo único del fabricante europeo

Ainara Lozano | Vitoria

Burdinberri calienta motores para despegar hacia una nueva etapa de crecimiento con su plan estratégico 2027-2030. A falta de perfilar el mapa de vuelo, la compañía, especializada en la fabricación de elementos constructivos y utillajes para el sector aeronáutico, prepara las bases para un aumento de su capacidad productiva en los próximos años de cara a tomar posiciones como proveedor del próximo avión de pasillo único de Airbus, sucesor de su exitosa familia A320.

La hoja de ruta, actualmente en fase de elaboración, sentará las bases de una estrategia de mayor recorrido con la que la empresa alavesa aspira a duplicar tanto su capacidad fabril como sus ventas en un horizonte de siete años. El objetivo es llegar preparada al nuevo ciclo inversor que abrirá el próximo programa del fabricante europeo. "Ahora mismo somos proveedores estratégicos de Airbus y la idea es mantener ese posicionamiento", explica a Empresa XXI su CEO, Jon Pardo.

La compañía augura que los primeros movimientos llegarán mucho antes de que el nuevo avión entre en servicio, previsto para la segunda mitad de la próxima década. Su actividad en utillaje sitúa a Burdinberri en las fases iniciales de los programas aeronáuticos, habitualmente entre siete y ocho años antes, con equipos de ensayo y demostradores tecnológicos que posteriormente dan paso a los utillajes para fabricar las primeras unidades. Este calendario lleva a la empresa a situar en 2028 la previsión de inicio de su participación en desarrollos vinculados al sucesor del A320.

El salto tecnológico que prepara Airbus también abre grandes oportunidades. La mayor cantidad de piezas de fibra de carbono previstas en el futuro modelo elevará las necesidades de utillaje respecto a la actual familia A320, especialmente ante unas cadencias de fabrica-



Jon Pardo junto al centro de mecanizado Zayer Kairos 16000.






BURDINBERRI

ción que se estiman elevadas. Burdinberri prevé acompañar esta mayor demanda a través del dimensionamiento de su actividad, con el objetivo de mantener su cuota en un programa que marcará buena parte de la actividad aeronáutica durante los próximos años. "Todos nuestros clientes nos están pidiendo que crezcamos en capacidad porque se vaticina bastante necesidad", asegura Pardo. Una mayor demanda a la que la empresa prevé responder combinando inversiones propias y crecimiento inorgánico.

Más músculo productivo

Burdinberri confía en sumar una nueva planta a los tres centros productivos que tiene en Álava, dos dedicados al mecanizado y un tercero especializado en soldadura y operaciones posteriores de pulido, ajuste y puesta a punto. En conjunto, las instalaciones superan los 10.000 m² de superficie de producción y montaje y cuentan con más de 20 centros de mecanizado. La última incorporación ha sido una Zayer Kairos 16000, de 16 metros de longitud, equipada con una mesa giratoria que permite realizar torneado vertical de piezas de hasta 6 metros de diámetro y mecanizar componentes de hasta 5,5 metros de altura, trabajos que hasta ahora subcontrataba. La máquina se suma a otros centros de mecanizado de 25, 19 y 10 metros, lo que conforma un exclusivo parque productivo de grandes dimensiones.

La futura factoría prevista permitirá ampliar el espacio productivo y acompañar la incorporación de nueva maquinaria contemplada dentro del plan de crecimiento. "Nuestra capacidad para crecer orgánicamente en las instalaciones actuales es limitada", reconoce Pardo.

El crecimiento necesario para atender la nueva demanda llevará aparejado un refuerzo de la plantilla, formada por 70 personas. La empresa calcula duplicar el personal vinculado a producción para acompañar el aumento previsto de capacidad.

El crecimiento inorgánico constituirá otra de las palancas del nuevo plan. Burdinberri prevé que el sector vasco de utillaje aeronáutico afronte un proceso de concentración durante los próximos años, propiciado, entre otros factores, por el relevo generacional de parte del tejido empresarial y por la necesidad de ganar tamaño para responder a las crecientes exigencias de los grandes fabricantes. Frente a ese contexto, la compañía permanecerá atenta a posibles oportunidades corporativas que permitan sumar capacidad y reforzar su posición. "Nuestros clientes nos están pidiendo ser proveedores de mayor tamaño", señala Pardo, ante la necesidad de los grandes fabricantes de reducir riesgos financieros y evitar problemas de suministro derivados de una capacidad insuficiente.

> Contempla la puesta en marcha de una cuarta planta

El parque productivo con el que cuenta Burdinberri servirá también para reforzar la actividad que desarrolla en el sector espacial, uno de los mercados en los que aspira a ganar presencia. La empresa fabrica principalmente utillajes destinados a producir piezas de fibra de carbono que posteriormente se incorporan a lanzadores como Ariane 5 y Ariane 6, junto a otros trabajos para programas de satélites. La diversificación tendrá, no obstante, un peso complementario. La aeronáutica genera actualmente alrededor del 90% de la facturación de Burdinberri, si bien la flexibilidad de sus medios le permite trabajar, a su vez, para los sectores de energía, naval o ferrocarril, además de reorientar capacidad en función del ciclo de cada mercado.

Burdinberri afronta esta nueva etapa con una cartera de trabajo y volumen de ofertas en máximos históricos. Con una cifra de negocio que ronda los 20 millones de euros, confía en que el salto de capacidad previsto vendrá acompañado de una evolución similar del negocio durante los próximos siete años.



RECOMENDABLE

16 de octubre
El futuro del ecosistema financiero de Euskadi
Viernes de la Cámara
Bilbao
www.camarabilbao.com

16- 25 de octubre
Asteklima
Ihobe y EVE
País Vasco
www.asteklima.eus

20 de octubre
Financiación Pública
APD
Bilbao
www.apd.es

20 de octubre
Analítica, dashboards e Inteligencia Artificial
AFM Cluster
Elgoibar, IMH Campus
https://acelerapyme.afm.es

20 de octubre
Foro descarbonización urbana: district-heating y cooling
Tecnalia
Vitoria
www.tecnalia.com

22 de octubre
El sector ambiental ante el reto ESG
Aclima
Bilbao
aclima@aclima.eus

22-23 de octubre
IA para ingeniería
Cámara de Bilbao
Bilbao
www.camarabilbao.com

23 de oc.-2 de nov.
XIII WeekINN
Fomento de San Sebastián
San Sebastián
fomentoss@donosti.eus

28-29 de octubre
Egurtek: Foro de Arquitectura y Madera
BEC
Barakaldo
egurtek@bec.eu

29 de octubre
Laboratorios farmacéuticos en la era de la IA
Tecnalia
Palacio Euskalduna- Bilbao
www.tecnalia.com

PROTAGONISTA

Francisco Javier Martínez Roldán
FUNDADOR Y CEO DE NORMICRO

El futuro no pasa por hacer todo de modo autárquico, sino por vertebrar ecosistema de alianzas para una respuesta completa

Tecnología con acompañamiento global

Tras más de 30 años, el camino ha sido arduo y, en alguna ocasión, ha llegado a cuestionarse si el esfuerzo ha merecido la pena. "Hoy puedo decir sin duda que sí". Con esta aseveración, Francisco Javier Martínez Roldán hace un balance más que positivo de su trayectoria profesional y su labor al frente de Normicro, tras su fundación en 1996, orientada al mundo de la informática y la tecnología.

Focalizada en el mantenimiento de la disponibilidad de los sistemas e infraestructura de las empresas, en Normicro atienden uno de los mayores riesgos actuales: los ciberataques. "La ciberseguridad se ha convertido en uno de los pilares fundamentales de nuestros servicios y enfoque", señala el responsable. "El sector se encuentra en un momento muy dulce pero también desafiante": la irrupción de la IA, los retos en ciberseguridad o la inestabilidad del mercado hacen que el día a día en una organización sea muy diferente al de hace 10, 20 o 30 años. Con todo, "el sector está más profesionalizado que nunca, con capacidades y soluciones impensables hasta hace poco".

> La ciberseguridad es uno de nuestros pilares

Con estudios de FP en Electrónica, la trayectoria de Francisco Javier Martínez se ha desarrollado en el ámbito del soporte técnico, demostrando desde los inicios una vocación emprendedora al participar en la creación de una maqueta para Dema (Asociación para el Desarrollo de Maquetas Empresariales), cuyo germen prosperó en su primera aventura de emprendimiento, Euskomikro, radicada en Getxo. "Dema me hizo ver que existía un mercado y que lo que yo sabía hacer era vendible". Un conocimiento y experiencia que sirvió de acicate para apostar por un segundo proyecto y crear Normicro en enero de 1996, que hoy lidera junto a dos socios y un equipo de 36 personas.

"La evolución ha sido lenta pero siempre en dirección ascendente". Inicialmente la actividad iba vinculada a los Prime Contractors para los que ejecutaban los proyectos que estos ganaban en licitaciones. Una estrategia que, con el tiempo, ha evolucionado hacia la generación de una cartera de clientes propia que, "si hacemos las cosas bien, confiamos en que permanezcan con nosotros de por vida".

Las necesidades de gran número de empresas ya no se solventan solo con tecnología, también requieren acompañamiento para gestionar algunas de sus obligaciones, en mayor medida en términos de cumplimiento normativo y en ciberseguridad, dada la creciente complejidad que están adquiriendo estos ámbitos. Así, "para nosotros el futuro no pasa por hacerlo todo de un modo autárquico", sino por la vertebración de un ecosistema de colaboradores que nos permita ofrecer una respuesta completa y especializada.

> Contamos con clientes de por vida



C.V.

Francisco Javier Martínez estudió **Electrónica** en el Instituto de Formación Profesional de Erandio, actual CIFP Tartanga.

Colaboró en la creación de una maqueta empresarial para **Dema**, cuyo germen prosperó en la sociedad **Euskomikro**.

Trabajó en el servicio técnico que atendía los terminales punto de venta de El Corte Inglés, tras lo cual dio forma a una Comunidad de Bienes que, finalmente, en **1996**, se derivó en la actual **Normicro**, con más de 30 años de actividad en el ámbito de la informática y la tecnología y sede en **Leioa**.

"Nuestro camino lo marca el cambio y la evolución hacia un modelo de servicio en el que acompañemos al cliente de forma global, buscando eficiencia, adopción de las nuevas tecnologías, securización permanente del entorno de trabajo y cumplimiento de los marcos normativos futuros".

Vicky López



MERYTRONIC

Imagen de la planta de fanbricación de Merytronic, en Amorebieta.

Energía

Merytronic dota a la baja tensión de autonomía

Avanza en el desarrollo de una solución para automatizar la gestión de incidencias en un tramo tensionado por el autoconsumo y el vehículo eléctrico

C. Camargo | Amorebieta

Merytronic crece como proveedora de soluciones para las redes de distribución eléctrica, que avanzan en su adaptación a la transición energética.

La compañía, integrada en el Grupo Gorlan, trabaja en el desarrollo de una nueva solución tecnológica que, a través de supervisión continuada, inteligencia distribuida, automatización y comunicaciones interoperables, permite responder de forma más ágil a las incidencias que se registran en la red de baja tensión, mejorando la eficiencia y la resiliencia del sistema.

La solución responde a la creciente necesidad de supervisión e intervención en la red de baja tensión, especialmente relevante por el avance de la generación distribuida, el coche eléctrico o el almacenamiento, que introducen nuevos retos asociados a sobrecargas, desequilibrios de tensión y calidad del suministro. "La respuesta no consiste únicamente en instalar más sensores, sino en combinar medidas en el transformador, el cuadro de baja tensión y cada línea de distribución con información topológica, inteligencia local y capacidad de actuación. El objetivo es transformar el dato en información útil y esa información en capacidad de operación", explica Ainara Bidaurratzaga, CEO de Merytronic.

De acuerdo con el plan industrial del proyecto, el primer prototipo se lanzará en diciembre. La compañía trabaja actualmente en las fases de diseño e implantación y participa en varios proyectos de I+D, como el Hazitek Flexgrid, vinculados a flexibilidad, digitalización y evolución de la red eléctrica. Se prevé avanzar en su validación interna y en campo con el objetivo de industrializarlo en 2027.

Merytronic producirá la solución en sus instalaciones de Boroa, adaptando sus capacidades de producción y ensayo a las nuevas funcionalidades del producto.

La solución se ajusta a las especificaciones consensuadas por las compañías eléctricas para el desarrollo de sistemas interoperables de supervisión avanzada de las redes de distribución.

En ese sentido, la interoperabilidad resulta clave para integrar tecnologías, fabricantes y distintas generaciones de equipos y permitir soluciones escalables a largo plazo. En ese contexto, Merytronic concurrirá a los concursos de fabricación que convoquen las distintas compañías.

Tras consolidar la solución entre las eléctricas nacionales, Merytronic proyecta expandirla a Europa para 2030, vinculando así su estrategia de internacionalización al desarrollo de producto propio y capacidades tecnológicas diferenciales.

Funciones de control

Frente a los modelos clásicos, que centralizan la mayor parte de las decisiones operativas en los centros de control eléctrico, la nueva solución tecnológica traslada parte de las funciones de monitorización, análisis y control al propio borde de la red de baja tensión, mejorando la capacidad de respuesta del sistema y acelerando la recuperación del servicio. "La resiliencia no consiste únicamente en evitar incidencias, sino también en disponer de mayor conocimiento de la red y capacidad para responder ante ellas con mayor rapidez", subraya Bidaurratzaga.





Informe

La industria media y grande crece a dos velocidades

El 76% de las empresas aumentaron su facturación entre 2019 y 2024, si bien el 48% no logró avances superiores al 25%

Ainara Lozano | Bilbao

La industria manufacturera vasca cerró el periodo 2019-2024 con un balance positivo en términos de facturación, si bien con importantes diferencias en la evolución de las empresas. El informe Quién es Quién en la Economía Vasca, elaborado por Empresa XXI con el patrocinio de Kutxabank, revela que el 76% de las 1.267 compañías que en 2019 facturaron más de 10 millones de euros lograron incrementar sus ventas durante los cinco años siguientes. Sin embargo, el crecimiento fue desigual. Mientras que un 30% consiguió elevar su cifra de negocio más de un 50%, el 48% no superó avances del 25%. En total, 961 empresas mejoraron sus ingresos respecto a los niveles anteriores a la pandemia, frente a 306 que no lo consiguieron.

La evolución del quinquenio refleja la capacidad de recuperación de buena parte del tejido industrial vasco tras la crisis sanitaria, aunque también las dificultades para mantener el ritmo de crecimiento en un escenario marcado por el encarecimiento de los costes de producción, la incertidumbre económica y la debilidad de la demanda europea.



HAIZEA

Instalaciones de Haizea en el Puerto de Bilbao.

DHL Parcel Iberia encabeza la clasificación de las empresas con mayores incrementos acumulados, tras multiplicar por más de quince su facturación, desde los 24,9 millones de euros de 2019 hasta los 377 millones de 2024, un avance del 1.417%. Le sigue Iberdrola Renovables Energía, que elevó sus ingresos un 621%, hasta alcanzar los 1.596 millones, frente a los 221,5 millones del inicio del periodo. Entre las compañías que más crecieron figura también Haizea Bilbao, que multiplicó por más de seis sus ventas (+550%), hasta los 229 millones de euros.

La relación de empresas con crecimientos especialmente elevados incluye a Alstom Movilidad, con un incremento del 480%, hasta los 402 millones; Brioche Pasquier Irun (+387%) e Iberdrola Financiación (+382%). También destacan la biotecnológica Viralgen Vector Core (+347%), Sociedad Franquicias Eroski Contigo (+338%) y Zaintzen (+322%).

Un balance de contrastes

El bienio 2023-2024 mostró una evolución más desigual, con fuertes avances de empresas como Brioche Pasquier Irun (+187%), Iberdrola Renovables (+137%), Irizar e-mobility (+113%) y Haizea Bilbao (+103%). En contraste, destacaron las caídas de Alstom Movilidad (-61%), Nervacero (-50%), Celsa Atlantic (-44%) y Tubos Reunidos Group (-39%), reflejo de la debilidad de parte de la actividad industrial.

Las diferencias en la evolución de la facturación también se aprecian entre las compañías de mayor dimensión, cuyo peso en el conjunto de la economía vasca sigue siendo determinante. En 2024, un total de 262 empresas integraron el club de los 100 millones de euros de facturación, una clasificación encabezada por Iberdrola Clientes, con 11.358 millones de euros, seguida de Petróleos del Norte (7.082 millones), Iberdrola (6.798 millones) y Alvean Sugar (5.314 millones), con sede social en Bilbao.

NUEVOS FICHAJES EN EL CLUB DE LOS 100 MILLONES

Las empresas manufactureras que facturaron más de 10 millones en 2019 revalidan su recuperación en el periodo 2019-2024 de, pero a diferente ritmo.

EMPRESA	2024	%24/23	%24/19
Dhl Parcel Iberia SL	377,05	+2%	>999%
Iberdrola Renovables Energia SA	1.596,31	-22%	+621%
Ekasa Apuestas Online SA	505,37	+154%	+613%
Haizea Bilbao SL	228,98	+38%	+550%
Alstom Movilidad SL	402,05	+89%	+480%
Brioche Pasquier Irun SL	70,70	+133%	+387%
Iberdrola Financiacion SA	1.702,31	+27%	+382%
Viralgen Vector Core SL	56,62	-36%	+347%
Sociedad Franquicias Eroski Contigo SL	289,16	+4%	+338%
Zaintzen SA	64,00	+13%	+322%
Lezama Demoliciones SL	51,34	+34%	+281%
Artukoluke SL	37,65	+10%	+276%
Iberdrola Servicios Energeticos SA	186,43	-11%	+264%
Iberdrola Generacion SA	1.746,88	+19%	+260%
Global Dominion Access SA	70,16	-16%	+249%
Duvenbeck Logistica SL	49,65	+19%	+240%
Lookiero Tech SL	38,70	-2%	+231%
Cormoran De Bilbao SL	52,41	-3%	+231%
Global Energy Services Siemsa SA	219,50	+74%	+223%
Afesa Medio Ambiente SA	57,98	-4%	+218%
Oskarbi Auto SL	35,28	+30%	+216%
Eraikuntza Birgaikuntza Artapena SL	55,16	+31%	+213%
Tubacex Upstream Technologies SA	97,08	-36%	+213%
Coficab Mexico SL	1.238,14	+3%	+211%
Karealde SA	50,09	-12%	+207%
Ozaeta Imex SL	79,90	+35%	+205%
Alcasting Legutiano SL	31,45	+31%	+200%
Iza Obras y Promociones SA	37,27	+111%	+196%
Alse Seguridad SA	38,68	+25%	+196%
Metales Bolueta SA	80,84	+32%	+193%
Recuperaciones Metalicas Francois SL	77,29	+15%	+189%
Infocer XXI SL	32,73	-	+187%
Novargi Industries SL	34,28	+13%	+186%
Irizar E Mobility SL	214,73	+43%	+185%
Gailur Taldea Eraikuntzak SL	48,36	+32%	+180%
Amenabar Etxegintza Berria SL	79,38	+456%	+180%
Equipamiento Familiar y Servicios SA	119,58	+2%	+178%
Industrial Furnaces Insertec SL	49,26	+1%	+168%
Boj Olañeta SL	54,79	-33%	+166%
Low Cost Euskadi SL	60,81	+14%	+164%
Cars & Caravans Gasteiz SL	29,49	-15%	+163%
Bilboko Hiribus Jasangarria SL	50,00	-3%	+163%
Caf Signalling SL	128,81	+23%	+163%
Adwen Offshore SL	50,53	+370%	+160%
Caf Turnkey & Engineering SL	128,15	+65%	+159%
Talleres Lemu SL	33,99	+27%	+154%
Dominion Servicios Medioambientales SL	31,69	-7%	+153%
Astar SA	39,07	+2%	+149%
Orbelan Plasticos SA	54,38	+84%	+147%
Iberdrola España SA	3.520,50	+11%	+145%

Ingresos de explotación en millones de euros. Ordenadas por porcentaje de crecimiento de las empresas que facturaron en 2019 más de 10 millones de euros y depositaron cuentas en 2024 al cierre del informe 'Quién es Quién en la Economía Vasca' de Empresa XXI. Se han tenido en cuenta los criterios establecidos por ley: ventas, balance y empleados.

Presentación del Informe:

Quién es Quién

en la **Economía Vasca**

Edición XIV

Patrocina:

kutxabank

Viernes **23** de **Octubre** / Hora: **10.00**
Recepción y registro: **9.30**
Presencial: **Sede Central Kutxabank**
Gran Vía de Don Diego López de Haro 30, Bilbao
Aforo limitado, solo por invitación
Streaming en directo

El desafío de la energía: cómo garantizar seguridad, calidad, almacenamiento y ciberseguridad en el sistema eléctrico del futuro

La industria afronta un nuevo escenario energético marcado por la electrificación, el autoconsumo, el almacenamiento, la digitalización y la necesidad de gestionar de forma más flexible sus consumos.

Pero optimizar la energía dentro de una fábrica exige también garantizar la calidad del suministro y proteger la estabilidad y seguridad de las redes.

Más información y registro:
www.empresaxxi.com

Para analizar estos retos, reunimos en una mesa redonda a:

Apertura del evento:



Eduardo Ruiz de Gordejuela
Consejero Delegado
Kutxabank



Oscar Salazar Peña
Global Power Quality Sales Director
Arteche



José María Torres
Head Smart Grid Unit
Ormazabal



Xabier Sagartzazu Sorazu
Director de la Unidad de Energía y Mecatrónica
Ikerlan

Clausura a cargo de:



Irantzu Allende Fernandez de Eribe
Viceconsejera de Transición Energética
Eusko Jaurlaritza - Gobierno Vasco





A los asistentes a la jornada se les entregará un ejemplar del informe "Quién es Quién en la Economía Vasca 2026", y se ofrecerá un cóctel de networking.

EL OBSERVATORIO DEL ACERO

Iñaki Calvo

La recuperación del consumo de desinfla

El consumo aparente de acero en la Unión Europea aumentó un 1,5% en el primer trimestre de este año, pero se prevé que su recuperación pierda impulso en el conjunto del ejercicio y que este 2026 se cierre con una demanda prácticamente estancada.

En concreto, el último informe de Perspectivas Económicas y del Mercado del Acero elaborado por Eurofer apunta a que durante este año el crecimiento será de apenas un 0,1% en tasa interanual, hasta los 135 millones de toneladas. Sin embargo, el panorama se despeja algo de cara a 2027, cuando la demanda podría crecer un 2,3%, situándose en 138 millones de toneladas, muy por debajo, en cualquier caso, de los niveles 2019.

El informe de Eurofer revela una situación cuando menos preocupante para el sector en la UE, que aunque aumentó la producción de acero bruto un 1,1% en los primeros cinco meses de este año, viene de un retroceso del 2,9% en todo 2025, un ejercicio en el que se registró un mínimo histórico de 125,8 millones de toneladas. La utilización de la capacidad también ha mejorado ligeramente, del 65% al 67%, pero continúa siendo baja en términos históricos.

Por su parte, las exportaciones de acero de la UE a terceros países cayeron un 20% en la primera mitad del presente ejercicio, bajando en algunos de los principales mercados internacionales: Estados Unidos (-29%), China (-18%), Turquía (-21%), India (-24%).

11%

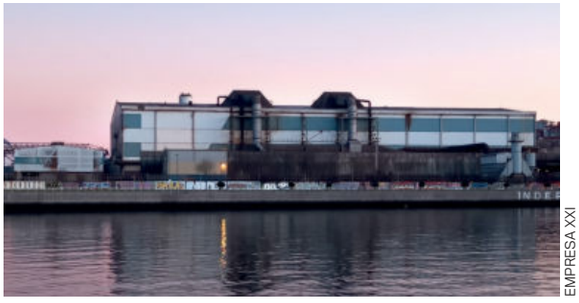
CAE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA HASTA JULIO

Todos estos datos llevan al director general de Eurofer, Axel Eggert, a concluir que "la recuperación industrial de Europa está lejos de estar asegurada" y a recalcar que "la nueva medida comercial de la Unión Europea sobre el acero es un primer paso esencial".

España exporta menos

Las exportaciones españolas de acero también experimentaron una contracción acumulada, en este caso del 11%, en los siete primeros meses de este año, según el Icex. En total, las acerías nacionales enviaron al exterior 3,753 millones de toneladas. Por el contrario, la importación se elevó un 12% en relación al mismo periodo de 2025.

i.calvo@grupoxxi.com



EMPRESA XXI

Vista de la planta de ArcelorMittal Sestao desde la dársena de La Benedicta.

LOS TUBOS, TAMBIÉN A LA BAJA

Las exportaciones españolas de tubos sumaron hasta julio 308.000 toneladas, un 6% menos que el año pasado.

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE ACERO

	2026	%26/25	%25/24	2025	2024
Ene	419	-24%	+4%	550	529
Feb	525	-17%	+14%	632	553
Mar	570	-5%	+16%	602	521
Abr	514	-15%	+4%	604	581
May	565	-0%	-10%	566	629
Jun	575	-13%	+17%	664	568
Jul	**585**	**-1%**	+6%	588	553
Ago			-3%	399	412
Sep			+16%	596	513
Oct			-8%	587	636
Nov			+1%	558	551
Dic			+11%	483	435
ENE-JUL	**3.753**	**-11%**	**+7%**	**4.206**	**3.933**
TOTAL AÑO			**+5%**	**6.829**	**6.480**

IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE ACERO

	2026	%26/25	%25/24	2025	2024
Ene	1.021	-4%	-13%	1.063	1.222
Feb	759	+5%	+13%	721	636
Mar	936	+29%	-4%	727	759
Abr	1.426	+38%	-22%	1.035	1.334
May	1.028	+22%	-3%	842	864
Jun	1.013	+39%	-2%	729	746
Jul	**794**	**-27%**	-7%	1.094	1.174
Ago			+7%	600	561
Sep			+16%	752	646
Oct			-1%	1.160	1.167
Nov			+14%	770	674
Dic			+69%	842	497
ENE-JUL	**6.977**	**+12%**	**-8%**	**6.211**	**6.734**
TOTAL AÑO			**+1%**	**10.336**	**10.279**

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE TUBOS

	2026	%26/25	%25/24	2025	2024
Ene	38	-14%	+17%	44	38
Feb	42	-8%	+6%	45	43
Mar	48	-5%	+46%	51	35
Abr	39	-18%	+17%	48	41
May	39	-16%	+2%	46	45
Jun	53	+17%	+7%	45	42
Jul	**48**	**+2%**	+1%	47	47
Ago			-18%	24	30
Sep			+15%	41	35
Oct			+31%	55	42
Nov			+37%	51	37
Dic			+6%	31	29
ENE-JUL	**308**	**-6%**	**+12%**	**327**	**291**
TOTAL AÑO			**+14%**	**529**	**464**

Miles de toneladas. Datos provisionales.
Comercio exterior español. Fuente: Icex.



EUROFER

Geert Van Poelvoorde.

Asociaciones

Nueva presidencia en Eurofer

Geert Van Poelvoorde sucede a Henrik Adam, nuevo director de WSA

Empresa XXI | Bruselas

La Asociación Europea del Acero, Eurofer, eligió recientemente a Geert Van Poelvoorde, máximo responsable del Consejo de Administración de ArcelorMittal Europe Steel, como su nuevo presidente. Por su parte, Peter Bernscher, de Tata Steel Netherlands BV, fue elegido vicepresidente.

Geert Van Poelvoorde sucede en el cargo a Henrik Adam, presidente ejecutivo de Tata Steel Netherlands Holding y del Instituto del Acero VDEh en Alemania, quien desempeñó el cargo desde 2024 y pasa a asumir la dirección de la Asociación Mundial del Acero (WSA).

Al tomar el testigo, el nuevo presidente de Eurofer afirmó que unos mercados nacionales más sólidos en toda la cadena de valor del acero, un acceso seguro a los mercados de exportación y una base industrial robusta serán esenciales para alcanzar las ambiciones de la UE en competitividad global y autonomía estratégica. Asimismo, subrayó que Europa no puede depender únicamente de su mercado interno e instó a la UE a "recuperar los mercados de exportación y garantizar que el acero europeo -y en especial el acero bajo en carbono- pueda competir internacionalmente".

Energía

Alterity apuesta por la circularidad

Coincidiendo con el agotamiento de las baterías de algunas de las primeras generaciones vehículos eléctricos ofrece servicios de remanufactura y gestión del reciclaje

Cristina Camargo | Zamudio

Alterity, fabricante de baterías de litio de altas prestaciones, avanza en paralelo a la electrificación de la movilidad y la producción. La compañía amplía su oferta con una línea de negocio de servicios asociados a las baterías, como la remanufactura y la gestión del reciclaje. "Aprovechando nuestro conocimiento y experiencia como fabricantes, estamos ampliando nuestra actividad para acompañar a la industria durante todo el ciclo de vida de la batería, desde el desarrollo y fabricación hasta el diagnóstico, la remanufactura y el final de vida", indica Joseba Villate, CEO de Alterity.

La actividad, que gana peso en la compañía, surge en respuesta a la demanda de los clientes, ante los primeros síntomas de desgaste de las baterías instaladas hace varios años.

Alterity trabaja en la remanufactura de baterías de algunas de las primeras generaciones de autobuses eléctricos, que alrededor de cinco años y 700.000 kilómetros recorridos después, comienzan a mostrar degradación y pérdida de prestaciones. Se trata principalmente de baterías cuyo soporte técnico original es limitado o difícilmente accesible en Europa, lo que abre una oportunidad para desarrollar capacidades locales de diagnóstico, reparación y remanufactura. Trabaja, además, en un prototipo para alargar la vida útil de una partida de baterías de camiones híbridos. "Recuperamos especialmente baterías de gran formato y vehículos pesados, donde el valor de los componentes mecánicos, eléctricos y electrónicos hace que recuperar el sistema tenga sentido técnico y económico", indica Villate.

> La línea de baterías para AGVs crece un 25%

La remanufactura parte de un diagnóstico del estado de la batería y permite sustituir las celdas, módulos o componentes degradados, conservando y validando aquellos elementos que mantienen sus prestaciones.

Para facilitar las labores de diagnóstico, Alterity ha instalado un nuevo laboratorio de ensayo en su planta de Zamudio, en Bizkaia. Además del diagnóstico para remanufactura, el laboratorio permite caracterizar celdas, módulos y baterías, estudiar degradación y comportamiento térmico y validar nuevas tecnologías antes de incorporarlas a producción.



Imagen del laboratorio de ensayo inaugurado recientemente.

En el ámbito de la fabricación, Alterity avanza como proveedor de baterías para vehículos autónomos o AGVs con la incorporación a su cartera de clientes de uno de los principales fabricantes mundiales de robots móviles autónomos. Se trata de la principal línea de negocio de la compañía, que el año pasado experimentó un crecimiento del 25% y en la que cuenta con un amplio parque de baterías instaladas. "Aunque el uso de AGVs ha estado muy ligado a la automoción se trata de un sector muy transversal que en la actualidad crece de la mano de la alimentación o la logística", indica Villate.

La compañía crece también con proyectos de electrificación en sectores muy diversos como el agrario, la movilidad o la logística. En ese sentido, avanza en su participación en un proyecto de electrificación de carretillas para el sector logístico. Trabaja también en el desarrollo del prototipo de un tractor eléctrico para un fabricante alemán. Se trata de proyectos, aún, incipientes, que de avanzar hacia su industrialización obligarían a incorporar nueva capacidad productiva específica en las instalaciones de Zamudio.

Crece en estacionario

La compañía reparte su actividad entre las líneas de producción de baterías para AGVs, remanufactura, hibridación de autobuses, vehículos de última milla o movilidad y estacionario.

En este último ámbito ha consolidado su presencia con varios proyectos a partir del desarrollo de una batería de almacenamiento. Fundamentalmente, está acometiendo la hibridación de plantas fotovoltaicas y de minicentrales hidráulicas. También la ha implantado en pequeñas industrias intensivas en consumo, donde permite gestionar picos de potencia, optimizar el consumo en función del precio de la energía o proporcionar respaldo energético.





Máquina Herramienta

CMZ pone una pica en Alta Saboya

Tras invertir más de 1 millón de euros, ultima las obras de su centro tecnológico en el Valle del Arve, desde donde responderá a la alta demanda del sector de decoletaje

Iñaki Calvo | Zaldibar

CMZ complementará y reforzará la actividad de su filial gala, CMZ France, con la apertura de un nuevo centro tecnológico y sede comercial en el departamento de Alta Saboya cuyas obras concluirán el mes próximo tras una inversión de 1,2 millones de euros. Según sus planes, la inauguración oficial tendrá lugar en la primavera de 2027. Desde esta implantación busca dar respuesta a la creciente demanda de tornos CNC en el Valle del Arve, una zona reconocida como uno de los principales referentes franceses y mundiales del decoletaje en la que ya trabaja desde hace más de dos años y donde sus equipos multitorre TTS y TTL tienen una importante presencia.

Tal y como han confirmado a Empresa XXI fuentes del grupo, la inversión ha incluido la adquisición del edificio, que ya adelantó en su día este periódico, así como las obras de adaptación y modernización. Levantada sobre una parcela de 1.100 m2, la instalación dispondrá de una zona de oficinas para atender específicamente las necesidades y proyectos de los clientes del departamento, de un almacén para repuestos con entrega rápida y de un 'showroom' permanente que exhibirá la gama de tornos CMZ y acogerá jornadas técnicas dedicadas a demostrar sus capacidades.

> Prevé cerrar este año con un incremento de ingresos del 5%

El centro tecnológico de Alta Saboya reforzará la presencia de la compañía afincada en Zaldibar con una estructura comercial "fuerte y sólida", ya que dispondrá de un equipo postventa desplazado 'in-situ' para brindar asistencia directa. Asimismo, contará con ingenieros comerciales para ofrecer un asesoramiento personalizado.

Paralelamente a la instalación del Valle del Arve, la sede de CMZ France, en el departamento de Isère, continuará manteniendo su actividad habitual. La filial cuenta con un bagaje de veintidós años en los que ha acumulado una importante experiencia sirviendo sus tornos a sectores tan exigentes como el aeronáutico, el médico o la automoción. Actualmente dispone de un equipo de más de 25 personas y de una extensa red comercial que ofrece cobertura a todo el país.

En la estrategia de internacionalización llevada a cabo por el grupo, que se ha intensificado en los últimos años, Francia ha jugado un papel clave. Fue la primera filial internacional y en ese mercado ha entregado hasta la fecha un total de 1.940 tornos por un valor acumulado de casi 211 millones de euros en este tiempo. Solo el año pasado, las máquinas enviadas al país vecino sumaron un valor de 16,4 millones de euros.

Crecen las ventas

A nivel global el valor de las ventas del fabricante vizcaíno se elevó un 4,2% hasta septiembre de este año en relación con el mismo periodo de 2025, si bien la evolución por mercados ha sido desigual. Por lo que se refiere a Europa, "atraviesa una situación de debilidad". En concreto, "tanto en España como en Francia estamos registrando el nivel de ventas más bajo de los últimos cinco años", reconoce el director general de CMZ, Aitor Zumarraga. En cambio, "Italia muestra una ligera recuperación" respecto a 2025, "pero parte de cuatro años muy difíciles y ese repunte está lejos de devolver las ventas a los niveles habituales de ese mercado".

Así las cosas, el crecimiento del grupo se está apoyando fundamentalmente en la nueva actividad comercial y en su expansión hacia otros mercados. En este sentido, Zumarraga subraya que "estamos aumentando nuestra presencia y nuestras ventas en Europa del Este, Turquía y el Norte de África", aunque "el mercado que realmente destaca es Estados Unidos", donde CMZ está experimentando crecimientos de ventas "a un ritmo muy elevado".

Con todo, de cara al cierre del presente ejercicio, la compañía mantiene una "perspectiva prudente". "La evolución de Estados Unidos y de los nuevos mercados nos permite afrontar el tramo final del año con confianza y pensamos que cerraremos 2026 con una subida en ventas de alrededor del 5%", adelanta Zumarraga.

Estados Unidos en el punto de mira

El grupo abrió hace dos años CMZ USA en un mercado que podría erigirse como el principal para la firma vasca en un plazo de uno o dos años, tal y como indica su director. De hecho, apunta que el "potencial es tan importante" que se contempla la posibilidad de alcanzar en EE.UU. un volumen de ventas igual o superior al del conjunto de Europa. "Es una expectativa ambiciosa, pero la respuesta que estamos obteniendo nos anima a seguir apostando con decisión por ese mercado", apunta.

En este sentido, explica que desde las instalaciones de Brockton, en Massachusetts, donde dispone de un 'stock' permanente de tornos CNC para entrega inmediata, así como de repuestos, CMZ está captando nuevos clientes y que lo más "alentador" es que "los que ya han recibido nuestras máquinas están repitiendo compras". Eso sí, por delante queda todavía el desarrollo de un centro tecnológico propio, ya que actualmente opera en unas instalaciones alquiladas.



CMZ

El nuevo centro tecnológico de CMZ en el Valle del Arve.

Además de en su plan de expansión internacional, la compañía continúa embarcada en una importante inversión en una nueva fábrica en Berriz, para la que adquirió 22.000 m2 de superficie con el objetivo de abordar en ella el montaje de sus nuevos modelos de torno. Sin embargo, el proyecto "está avanzando mucho más despacio de lo que nos gustaría" ya que "la tramitación administrativa está siendo especialmente compleja", admite Zumarraga, que pide "mayor agilidad administrativa".

Nueva sede en Reino Unido

Dentro de su estrategia de expansión internacional, CMZ dará un paso más en breve con el inicio de las obras para edificar la que será su nueva sede en Reino Unido, un centro tecnológico que levantará sobre una parcela de más de 16.000 m2 en Coventry, epicentro de los West Middlands, como ya publicó Empresa XXI. La inversión ascenderá a 7,5 millones de libras, cerca de 9 millones de euros al cambio.

El centro dispondrá de más de 1.100 m2 de superficie construida, lo que permitirá ampliar las capacidades actuales de la filial británica, que cuenta con más de quince años de trayectoria. La zona de oficinas contará con alrededor de 320 m2, mientras que a almacén se destinarán 450 m2 con capacidad de estocaje para tornos CNC y repuestos. Esto posibilitará gestionar directamente el envío de recambios desde Reino Unido de manera más ágil, además de poner a disposición de los clientes máquinas para entrega inmediata.



La nave incorporará, asimismo, un 'showroom' permanente de más de 200 m2 donde mostrar las capacidades de las máquinas y acercar al cliente su funcionamiento. Además, se habilitará una zona de 'Academy' para la celebración de jornadas técnicas, formación y consultas relacionadas con la ingeniería de aplicaciones. También permitirá abordar cuestiones vinculadas a la programación CNC y resolver dudas técnicas de forma directa.



FAGOR EDERLAN

Inauguración de la planta de Lieder Automotive en Borja, Zaragoza.

Automoción

Lieder Automotive crece en Borja ante futuras necesidades

Fagor Ederlan y su socio chino Duoli Technology inauguran su nueva planta en Borja (Zaragoza) con planes para su próxima ampliación

Joan Palací Miralles | Bilbao

Lieder Automotive ampliará la planta que inauguró el pasado 29 de septiembre en Borja (Zaragoza) tras adquirir una parcela contigua de cerca de 6.000 m2, lo que sumará en su conjunto una superficie de 21.000 m2.

Dedicada a la producción de componentes estructurales para los modelos eléctricos B10 y B05 de Leapmotor, que se ensamblarán en Stellantis Figueruelas, la *joint-venture* creada por Fagor Ederlan y la china Duoli Technology prepara el terreno ante la captación de nuevos proyectos. Como han explicado fuentes de la cooperativa guipuzcoana a este periódico, el crecimiento en el entorno industrial responde a "posibles necesidades futuras de crecimiento", si bien han remarcado que por el momento se encuentran sin plazos de actuación, sin determinar la inversión o la tipología de maquinaria que se instalará en la nueva nave.

El proyecto empresarial ha pasado de ser una idea a principios de 2026, a convertirse en una realidad tras el verano. Las instalaciones que ya están en funcionamiento disponen de 14 líneas de producción y una flota de más de 138 robots, los cuales funcionan mediante procesos avanzados de ensamblaje y sistemas orientados para asegurar los estándares de calidad, eficiencia y seguridad que requiere la industria del motor, además de 170 trabajadores. En volumen de producción, se espera que puedan llegar a fabricar hasta 40.000 chasis por año, aunque se plantea también la incorporación de más componentes a producir en el servicio.

> La planta cuenta con 15.000 m2 de superficie

Piezas de máxima precisión

En ese sentido, durante la inauguración de la fábrica de Lieder Automotive, Jon Zuazo, CEO de Fagor Ederlan Group, explicó que esta nueva factoría está centrada en la producción de "componentes estructurales para la automoción, piezas que exigen la máxima precisión, calidad y fiabilidad. Productos que contribuirán a responder a los desafíos tecnológicos que está viviendo nuestro sector". La flexibilidad de la planta la ajustarán en función de las necesidades que presenten los futuros clientes de Stellantis.

Con la adquisición del nuevo espacio, Fagor Ederlan consolida su apuesta para formar un amplio núcleo de suministro del fabricante del Leapmotor, a menos de 40 kilómetros de distancia por carretera entre Borja y Figueruelas. Así, la alianza estratégica intercontinental con la china Duoli Technology crecerá en el ecosistema del sector del automóvil, en un pueblo de 5.200 habitantes. Y lo hace con la previsión de desarrollarse de manera progresiva añadiendo nuevos componentes a la producción, y acelerando el ensamblaje de los eléctricos B10 y B05, así como la creación de oportunidades y empleo en Borja. Todo ello, en búsqueda del equilibrio entre rentabilidad y sostenibilidad.





Ecoindustria

Mondragon mira a la recuperación de materiales de vehículos electrificados

Busca posicionarse en esa cadena de valor con un proyecto que desarrollan conjuntamente su división de Componentes y Fagor Automation con la colaboración de Circular Replay

Iñaki Calvo | Aretxabaleta

Mondragon trata de anticiparse a la oportunidad industrial asociada a la recuperación de materiales y componentes de los vehículos electrificados cuando sus primeras generaciones entren de forma sostenida en la fase de fin de vida. Y para responder a este reto, su división de Componentes y Fagor Automation, con la colaboración de Circular Replay, han puesto en marcha el proyecto exploratorio CIRVEC, que ha recibido la mejor valoración entre todos los presentados a la línea de ecoinnovación estratégica de la convocatoria 2026 de ayudas a la innovación en economía circular del Gobierno Vasco.

82.000 motores eléctricos al año en España en 2035

Según ha explicado a Empresa XXI Jorge de Antonio, uno de los responsables de Mondragon Componentes y CEO de Circular Replay, actualmente ya se realiza el tratamiento de vehículos eléctricos al final de su vida útil, aunque a pequeña escala. Sin embargo, se espera que a partir de 2035 este flujo aumente (la memoria técnica del proyecto estima que en España podrían generarse unos 82.000 motores eléctricos al año en 2035 y hasta 460.000 en 2040), por lo que será necesario abordar el desmontaje, la preparación para la reutilización y el reciclaje de forma diferente a la aplicada hoy en día a los vehículos de combustión.

El proyecto se anticipa al futuro Reglamento europeo sobre vehículos al final de su vida útil, que reforzará la extracción diferenciada de componentes críticos antes de la trituración, así como al Reglamento de materias primas fundamentales, que impulsa la recuperación y el reciclaje de materiales estratégicos como las tierras raras.



PEXELS

La generación de motores eléctricos crecerá en España a gran ritmo.

El objetivo de la división de Componentes de Mondragon y de Fagor Automation, que cuenta ya con una línea especializada en remanufactura de motores eléctricos, es especializarse en diseñar soluciones para la cadena de valor. "Queremos ver qué agentes van a ser capaces de adaptarse, invertir para aprovechar esta oportunidad y, conjuntamente, proveerles de tecnología y niveles de automatización para alcanzar esos objetivos que van a ser necesarios", aclara De Antonio, al tiempo que subraya que en el marco del proyecto se ha efectuado una importante labor de mapeo, tanto en España como a nivel internacional, para identificar a esos agentes.

CIRVEC plantea trasladar las capacidades de diagnóstico, ensayo y reacondicionamiento de Fagor Automation a las diversas familias de motores eléctricos de tracción mediante un Centro de Preparación para la Reutilización y un sistema automático de diagnóstico y clasificación. El objetivo es decidir con criterios técnicos, económicos y ambientales qué motores podrán reutilizarse o remanufacturarse y cuáles deberán desmontarse para recuperar selectivamente componentes y materiales de valor, especialmente imanes de neodimio-hierro-boro, cobre, aluminio y acero eléctrico. Uno de los desarrollos diferenciales será el Potential Recovery Index, una metodología multicretio planteada por Circular Replay para orientar esa decisión y determinar qué operaciones conviene automatizar.

Posible escalado industrial

La intención de Mondragon Componentes y Fagor Automation es colaborar con los agentes que ya operan en la cadena de tratamiento de vehículos fuera de uso, especialmente los centros autorizados de tratamiento y los recicladores especializados, para ayudarles a incorporar diagnóstico, trazabilidad y automatización a sus procesos.

Diagnóstico, trazabilidad y automatización de procesos

Igualmente, este proyecto permitirá identificar familias de motores con suficiente volumen y potencial para desarrollar soluciones específicas de reutilización, remanufactura o reciclaje selectivo. El modelo incorporará trazabilidad digital, alineada con el Pasaporte Digital de Producto, y se validará con motores reales y un análisis de ciclo de vida frente al escenario convencional de trituración. Y, más a largo plazo, sus resultados servirán también para definir el posible escalado industrial y las inversiones necesarias de cara a implantar una instalación avanzada.



GOBIERNO VASCO

Responsables políticos y empresariales en la puesta de largo de Basq Train 35.

Ferrocarril

Talgo pilota la evolución de la futura alta velocidad europea

Lidera a una docena de industrias e involucra a centros tecnológicos, agentes de la RVCTI y el clúster sectorial en uno de los proyectos transformadores del Gobierno Vasco

I.C. | Zamudio

Situar a Euskadi al frente del desarrollo de la nueva generación de trenes de alta velocidad transeuropeos es el objetivo de un nuevo proyecto transformador del Gobierno Vasco que lidera Talgo junto a una docena de empresas vascas. En la iniciativa, que pretende desarrollar un tren con tracción modular, sostenible y capaz de operar en diferentes países del Viejo Continente, también están involucrados centros tecnológicos y agentes de la Red Vasca de Ciencia, Tecnología e Innovación (RVCTI), con Ceit al frente, así como el clúster Mafex.

Talgo traccionará todo el sistema de Basq Train 35, que es como se denomina el proyecto, con el objetivo de ampliar la eficiencia energética de sus trenes de alta velocidad, impulsar mayores capacidades mediante la industrialización avanzada y la IA, innovar en la versatilidad de sus coches con el objetivo de que puedan recorrer distintos países, introducir soluciones de confort y accesibilidad e implantar sistemas de mantenimiento predictivo y digitalización a través de una monitorización inteligente, tal y como explicó el presidente de la compañía, José Antonio Jainaga.

El proyecto prevé generar más de 140 empleos de gran cualificación en Euskadi y contempla una inversión global de 105 millones de euros en tres años, la mayor parte (78 millones de euros) destinada a investigación y desarrollo, lo que sin duda impulsará las capacidades tecnológicas de Talgo, pero también la del resto de agentes involucrados en esta iniciativa.

Empresas y centros tecnológicos

Entre ellos se encuentra Ingeteam, que desarrollará las soluciones para los trenes de nueva generación aportando su experiencia en electrónica de potencia, control y gestión de la energía. Asimismo, Basquevolt pondrá conocimiento en el desarrollo y fabricación de baterías, Birziplastik 'expertise' en economía circular y Multiverse Computing liderazgo en computación cuántica. Completan la nómina de empresas participantes Bronymec, Bilerro, Industri-SL, InspectRail, iTree, LIS Data, Orbik Cibersecurity y Titanium.

Por lo que se refiere a los agentes de la RVCTI presentes en el proyecto, además de Ceit, tomarán parte CICenergiGUNE, Cidetec, Gaiker, Ideko, Leartiker, Lortek, Tecnalia, Tekniker y VicomTech.



EMILIANO LÓPEZ ATXURRA
Presidente de Petronor

“El problema está en el déficit de capacidad de refino de Europa”

Al margen de que las restricciones geopolíticas dificulten la llegada del petróleo, el presidente de Petronor, Emiliano López Atxurra, considera que la verdadera amenaza es la escasez de infraestructuras europeas para su transformación en combustible. En el marco de la crisis actual, la refinería ha multiplicado la producción y priorizado el mercado nacional para garantizar el suministro.

Cristina Camargo | Muskiz

¿Qué medidas está adoptando Petronor para capear la crisis energética derivada del conflicto de Ormuz?

Petronor ha adoptado las medidas necesarias para seguir atendiendo al mercado con seguridad, gracias a un plan productivo flexible y unas capacidades desarrolladas durante años de inversión en tecnología, innovación y capacitación profesional. Nuestro esquema industrial permite procesar materias primas de distintos orígenes y calidades, adaptándonos a entornos geopolíticos complejos. Para Petronor, el efecto del abastecimiento ha sido reducido. En 2025, solo el 4 % del crudo procedía del golfo Pérsico, y este año estamos en niveles similares.

Hay una cuestión fundamental a remarcar. El problema de Europa es el refino. Aunque las restricciones logísticas y geopolíticas presionen los precios y dificulten que el petróleo disponible llegue al mercado con normalidad, el verdadero problema está en el déficit de capacidad para transformar ese crudo en los productos que necesitamos: diésel, gasolina, queroseno…

El bloqueo del Golfo ha terminado de desestabilizar el equilibrio del mercado mundial del crudo y los combustibles, ¿qué productos de refino están acusando más la inestabilidad?

Las mayores subidas se concentran en el gasóleo y el queroseno, cuyos precios internacionales se ubican niveles inéditos. Si comparamos el precio promedio entre el antes y el después del conflicto de Ormuz, el diésel y el queroseno han registrado los mayores incrementos: 122% y 172%. La flexibilidad y capacidad para procesar crudos diversos nos han permitido adaptarnos a los cambios del mercado mundial. Ante el aumento de la actividad, la logística y la planificación han sido esenciales para garantizar el aprovisionamiento, asegurar el abastecimiento y minimizar el impacto en los clientes.

> Tras el conflicto de Ormuz, el precio promedio del diésel y el queroseno se ha incrementado un 122 y un 172%, respectivamente

> La crisis ha venido para quedarse: a los conflictos de Oriente Medio y Ucrania se suma nuestra debilidad frente a EE. UU. y China y el riesgo de crisis por la deuda

El recorte de las exportaciones de combustibles desde las refinerías del Golfo se suma al de Rusia por efecto de la guerra de Ucrania, ¿cómo está asumiendo Petronor su condición de proveedor esencial en Europa?

Gracias al trabajo desarrollado en los últimos años somos capaces de incrementar la actividad para responder a la fuerte demanda de diésel y queroseno y, en menor medida, de gasolina, destinando una mayor proporción de nuestra producción al mercado nacional. Esta reorientación tiene una consecuencia directa: una reducción drástica de las exportaciones de gasolina.

En la coyuntura actual, se habla de un notable incremento de los márgenes de refino. ¿Cómo está evolucionando esta cuestión?

Los diferenciales de producto y los márgenes internacionales se sitúan en niveles muy elevados, impulsados por factores globales de oferta y demanda, y caracterizados además por una elevada volatilidad. Una vez más, la geopolítica energética y geoeconómica desempeña un papel relevante, al igual que lo tiene la evolución de los activos financieros y físicos. Lo verdaderamente importante es contar con instalaciones eficientes y competitivas.

¿Lo peor de la crisis ha pasado o se puede complicar más la situación?

La crisis ha venido para quedarse. Desde hace décadas se viene gestando la ruptura del orden geopolítico en Oriente Medio, cuya inestabilidad previsiblemente se prolongará durará años y seguirá generando episodios de conflicto. Y también tenemos el conflicto geopolítico euroasiático materializado en Ucrania, cuya primera señal la tuvimos el 2008 y después con intervenciones militares el 2014 y el 2022. A esto se le suma nuestra debilidad frente a China y EE. UU., y el riesgo adicional de una crisis que se acerca con una velocidad no deseada por la deuda.

En ese sentido, ¿qué propone para incrementar la estabilidad?

Trabajar con visión sobre dónde estamos y gestionar con decisión para adaptarnos al nuevo mundo que está ya entre nosotros y responder seriamente a una pregunta fundamental: ¿son adecuadas nuestras bases tecnoindustriales y nuestra estrategia para responder al mundo del mañana? Afrontar los riesgos actuales y superarlos nos obliga a recuperar algo que quizá hemos perdido: reconocer el pasado y recuperar la capacidad de ganar el futuro.

¿Cómo está repercutiendo la situación en la industria o el transporte?

En sectores industriales como el transporte, la creciente competencia de China -tenemos un déficit de 360.000 millones de euros con ellos en bienes-, sumada a los elevados costes de la energía por decisiones incorrectas en Europa, está generando una situación de preocupación y presión sobre su competitividad.

> Contamos con una cartera de 27 proyectos, con más de 500 millones de euros de inversión

En el marco de su apuesta por la sostenibilidad, ¿qué supone la planta de combustibles sintéticos del Puerto de Bilbao?

La planta de combustibles sintéticos del Puerto de Bilbao es un ejemplo de cómo hay que combinar estratégicamente el presente con el futuro. Su objetivo es demostrar, a escala industrial, la viabilidad de producir a partir de H2 renovable y CO2 capturado, destinado a descarbonizar sectores de difícil electrificación. En paralelo, contamos con una planta de e-fuels con una inversión de 140 millones de euros y el electrolizador de 10 MW, con una producción prevista de 1.500 t/año de hidrógeno renovable y una inversión de 40 millones de euros.

¿En qué capacidades tecnológicas trabajará el Hub de Combustibles Renovables, que lidera Petronor en el mar-



con el patrocinio de DINOF OFICINAS QUE INSPIRAN



co de uno de los proyectos transformadores del Plan de Industria Euskadi-2030 ?

El Hub de Combustibles Renovables permite construir una plataforma tecnológica e industrial alrededor de los combustibles renovables. En el ámbito tecnológico, impulsamos la eficiencia de la producción de hidrógeno renovable, avanzamos en tecnologías de captura y valorización de CO2, desarrollamos nuevos biocombustibles y aceleramos la validación tecnológica e industrial de los combustibles sintéticos.

¿Cómo avanza la implantación del futuro electrolizador de 100 MW en Muskiz y qué beneficios supondrá?

La construcción del electrolizador de 100 MW, que supone una inversión de casi 300 millones de euros, avanza conforme al plan previsto, con el objetivo de entrar en producción en 2029. Esta instalación nos permitirá descarbonizar una parte de la producción de hidrógeno de la refinería, y nos habilitará para ofrecer hidrógeno descarbonizado a otros actores, siendo un proyecto fundamental para la descarbonización de la industria pesada de Euskadi.

En ese sentido, ¿qué papel va a jugar el futuro corredor del hidrógeno?

Estamos ante uno de los valles del hidrógeno más relevantes de Europa, y así ha sido reconocido. El BH2C agrupa hoy a 74 miembros con proyectos reales en torno al hidrógeno renovable: producción, transporte, movilidad, infraestructuras, tecnología, educación, etcétera. Trabajamos con socios relevantes que nos ayudan a identificar y desarrollar oportunidades para que las industrias intensivas en energía puedan sustituir los combustibles fósiles, y para reducir las emisiones.

¿Qué balance hace de los primeros meses de funcionamiento de la nueva planta de áridos sintéticos del Puerto de Bilbao?

La iniciativa combina tres elementos clave: recuperar un residuo peligroso, convertir el CO2 en un producto y, por último, generar un material que sustituye el uso de áridos naturales y el deterioro del entorno. El reto es desarrollar el mercado del eco-árido reciclado, ya que los productos circulares necesitan reglamentos de uso que pongan en valor sus ventajas ambientales y de sostenibilidad. La planta trata 22.000 toneladas de residuos y produce 56.000 toneladas de áridos anuales.

¿Qué nuevas inversiones y crecimientos hay proyectadas en la planta de Muskiz? ¿Cuáles son sus principales objetivos?

No hay futuro si no hay un presente sólido. Por ello estamos actuando sobre cuatro pilares: mejorar la eficiencia de nuestras operaciones y reducir consumos y emisiones; adaptar el esquema productivo para incorporar nuevos productos bajos en carbono; desarrollar nuevos negocios vinculados al hidrógeno, combustibles renovables y otros productos descarbonizados, y progresar en las diferentes tecnologías que nos llevan a la automatización. En conjunto, contamos con una cartera de 27 proyectos, con más de 500 millones de euros de inversión.

> La planta de combustibles sintéticos del Puerto de Bilbao enlaza el presente con el futuro

¿Cuáles son las claves del rumbo proyectado por Petronor para los próximos años?

Nuestro objetivo sigue siendo el mismo: ser una empresa energética sólida, capaz de ofrecer al mercado productos de calidad a precios competitivos. Es imprescindible disponer de un entorno que dé capacidades tecnológicas, humanas y regulatorias. Asimismo, este rumbo exige contar con un entorno de estabilidad, conocimiento y colaboración importante. Para crecer, colaborar es absolutamente necesario.

¿Hay previstas alianzas para crecer en el complejo panorama actual?

En Petronor, a través de su filial Alba Emission Free Energy, sociedad en la que hemos integrado los nuevos negocios que hemos señalado, contamos con socios y alianzas tanto internacionales como domésticas.

EL PULSO DE LA MÁQUINA HERRAMIENTA

Vicky López

Alemania da un prudente respiro

Frente al dinamismo de la demanda interna, la actividad exterior de los fabricantes españoles de MH para el Trabajo del Metal sigue perdiendo posiciones, según los datos del Icex. Las exportaciones del sector entre enero y julio acumulan un descenso del 5% tras el nuevo retroceso registrado en el mes (-11%). A pesar de que esta tendencia contrasta con el alza continuada de las importaciones que en 7 meses suman un alza del 21%, la caída ininterrumpida de la producción que, hasta agosto, se deja ya un 10,3% no anticipa una recuperación inmediata.

Con todo, las empresas vascas presentes en la AMB de Stuttgart celebrada el pasado mes de septiembre volvieron con un buen sabor de boca, a la vista de la afluencia de visitantes, y con la percepción de una evolución positiva de la actividad del sector en el mercado alemán.

Estas buenas sensaciones mejoraron, si cabe, entre las empresas que también expusieron en la IMTS de Chicago, que coincidió en fechas, constatando el excelente momento industrial de Estados Unidos, con numerosos sectores con proyectos relevantes de fabricación y necesidades de inversión en equipamiento. Pese a las barreras comerciales, este es y seguirá siendo el mercado principal de la MH española en el medio plazo, que hasta julio registra un alza del 13,5% en las exportaciones con un volumen de 94,6 millones de euros, seguido por Alemania.

VDW se muestra optimista

La recuperación de la industria alemana de MH va tomando forma. Según la VDW, los pedidos de MH aumentaron el 14% en el semestre (+16% los internos y +13%, los del exterior), sumando dos trimestres consecutivos de avances. No obstante, a pesar de que "la recesión ha quedado atrás, hay pocos motivos para hablar de una recuperación generalizada de la demanda", reconocen, dado que ésta no se ha reflejado aún en la producción (-7% y 5.900 millones de euros hasta junio), y las exportaciones continúan a la baja, aunque en menor proporción que en enero.

10%

CAYÓ LA PRODUCCIÓN DE MH HASTA AGOSTO

v.lopez@grupoxxi.com



IBARMIA

Ibarmia, Modig y Licon hacen balance positivo de AMB Stuttgart e IMTS.

FORTALEZA INTERIOR

La exportación del sector del Metal no abandona el signo negativo mientras el dinamismo del mercado interno se afianza.

EXPORTACIÓN DE MH PARA TRABAJAR EL METAL

	2026	%26/25	%25/24	2025	2024
Ene	70,1	-4%	+13%	73,4	65,1
Feb	78,0	+4%	-7%	75,1	80,9
Mar	85,8	-23%	+61%	111,4	69,2
Abr	75,8	+7%	-25%	71,1	94,4
May	99,9	+3%	-12%	96,7	109,8
Jun	99,2	-2%	-3%	101,1	104,3
Jul	**105,7**	**-11%**	+8%	119,4	110,7
Ago			-7%	78,3	84,5
Sep			+22%	105,6	86,5
Oct			+6%	109,3	103,1
Nov			+2%	104,8	102,4
Dic			+23%	143,0	116,3
ENE-JUL	**614,6**	**-5%**	**+2%**	**648,4**	**634,5**
TOTAL AÑO			**+5%**	**1189,0**	**1127,4**

VENTAS AL EXTERIOR DE OTRAS MH

	2026	%26/25	%25/24	2025	2024
Ene	28,9	-5%	+4%	30,4	29,1
Feb	23,4	-31%	+8%	33,8	31,4
Mar	27,7	-9%	-15%	30,3	35,6
Abr	21,8	-47%	+47%	41,4	28,1
May	26,5	-39%	+44%	43,7	30,4
Jun	32,9	-26%	+52%	44,5	29,3
Jul	**40,4**	**+35%**	+10%	29,9	27,1
Ago			-52%	18,9	39,7
Sep			+21%	27,5	22,7
Oct			-20%	35,8	44,9
Nov			+2%	48,6	47,7
Dic			-25%	31,0	41,2
ENE-JUL	**201,5**	**-21%**	**+20%**	**254,0**	**211,2**
TOTAL AÑO			**+2%**	**415,8**	**407,4**

IMPORTACIÓN DE MH PARA TRABAJAR EL METAL

	2026	%26/25	%25/24	2025	2024
Ene	40,1	-12%	+17%	45,7	39,1
Feb	44,2	-7%	-4%	47,7	49,9
Mar	68,5	+29%	+41%	53,0	37,5
Abr	49,3	+11%	-20%	44,4	55,5
May	101,0	+78%	-2%	56,8	57,8
Jun	57,0	+11%	+5%	51,3	48,7
Jul	**61,8**	**+21%**	+22%	50,9	41,6
Ago			-12%	34,1	38,9
Sep			+17%	67,4	57,8
Oct			-8%	54,9	59,7
Nov			+4%	54,1	52,2
Dic			+5%	62,9	60,1
ENE-JUL.	**422,0**	**+21%**	**+6%**	**349,9**	**330,3**
TOTAL AÑO			**+4%**	**623,4**	**599,1**

Millones de euros. Comercio exterior español relacionado con la MH. Datos provisionales. Fuente: Icex.

FLASH

Internacional

Los pedidos de equipos en EEUU suben un 37% a julio

Los nuevos pedidos de maquinaria para el trabajo del metal en Estados Unidos ascendieron a 605,8 millones de dólares en julio de 2026, superando los 500 millones de dólares por quinto mes consecutivo, un 55,2% más que julio de 2025. Según el Informe de Pedidos de Tecnología de Fabricación de AMT, el total acumulado entre enero y julio alcanzó los 4.030 millones de dólares, lo que supone un incremento del 37,1 % con respecto al mismo periodo de 2025.

Feria

AFM acompañará a 21 empresas a Euroblech 26

AFM acompañará a 21 empresas vinculadas al cluster a EuroBLECH 2026, una de las principales citas internacionales para la industria de transformación de chapa, que se celebrará del 20 al 23 de octubre en Hannover (Alemania). Entre ellas, las empresas Alteyco, Biele, Calderería Gurelan, Cevisa, Cometel, Dimeco, Ekicontrol, Fagor Arrasate, Geka, Goizper, Lantek, Loire o Zorrotz son algunas de las referencias de la industria vasca.

Internacional

Ibarmia muestra su oferta junto a Modig y Licon

Ibarmia, Modig y Licon han hecho un balance muy positivo de su participación en AMB Stuttgart e IMTS Chicago celebradas en septiembre, donde presentaron su propuesta tecnológica conjunta. Bajo el lema 'Powerhouse of Machining Excellence', las tres compañías mostraron soluciones complementarias de mecanizado, conocimiento de aplicación y una visión común orientada a la productividad, la flexibilidad y el rendimiento en fabricación.


ARIADNA GRID

Iratxe Zuluaga, CEO de Ariadna Grip, en las nuevas instalaciones de la compañía en el parque tecnológico de Zamudio.

Energía

Ariadna Grid sueña con una plataforma universal

Tras consolidarse en el mercado nacional, aborda su internacionalización para posicionarse como 'player' global de la gestión de las redes de distribución eléctrica

C. Camargo | Zamudio

Ariadna Grid avanza en su expansión con el objetivo de convertirse en "el 'player' global de la gestión de las redes de distribución eléctrica".

La compañía, que monitoriza más de 60.000 centros de transformación de las compañías eléctricas nacionales, a través de su plataforma digital, proyecta replicar ese desarrollo en Europa, donde la configuración de la red eléctrica es similar, pero también en regiones como Oriente Medio y Asia Pacífico, que necesitan ordenar el extraordinario despliegue eléctrico de los últimos años. A través de esa hoja de ruta proyecta duplicar su facturación en 2027.

En el marco de su expansión, que iniciará de manera escalonada el año que viene, proyecta implantarse en varios países. En esa línea, proyecta realizar importantes inversiones en los próximos meses.

Conforme avanza el calendario, Ariadna se va dotando de la estructura física y organizativa necesaria para acometer el salto. Recientemente ha trasladado su sede al parque tecnológico de Zamudio y ha instalado un laboratorio para la validación de los equipos de monitorización que instalan las compañías eléctricas en la red para favorecer la integración en su plataforma. "Los homologamos para que el sistema global funcione correctamente y sea un 'plug&play' para nuestros clientes", explica Iratxe Zuluaga, CEO de Ariadna Grid.

La validación de los equipos para su integración en una plataforma agnóstica, compatible con los dispositivos de distintos fabricantes, constituye uno de los principales rasgos de la vocación universal de la compañía, que ha evolucionado hacia un modelo abierto y deslocalizado. "La plataforma es compatible con los equipos de distintos fabricantes que instalan las compañías, lo que multiplica su radio de influencia y favorece su implantación en cualquier zona geográfica", explica Zuluaga.

> A partir de 2027 iniciará su implantación en varios países

En el marco de la expansión proyecta ampliar su plantilla de programadores, ingenieros o físicos, que desarrollan "un producto altamente tecnológico" que evoluciona a medida de las necesidades de una red eléctrica cada vez más compleja.

En esa línea, la reciente integración, por parte de las eléctricas de equipos de monitorización en nodos intermedios entre los transformadores y los contadores inteligentes de las viviendas, añade nuevos puntos de luz en el inmenso trazado de las redes de distribución eléctrica que dibuja la plataforma de Ariadna, y que informa, cada vez más pormenorizadamente, de lo que ocurre en ella.

El ingente volumen de datos derivado del despliegue de la plataforma, tanto en España como en Portugal; su gestión a través de herramientas de computación avanzada, y su tratamiento mediante tecnologías de última generación como la IA, reverberan la información para generar nuevos datos, desarrollar algoritmos y obtener conclusiones. A través de la extraordinaria "fiabilidad" del dato en que se traduce el proceso, constituye una herramienta de primer orden de cara a la planificación y el mantenimiento predictivo de la red.

Del análisis de las infinitas variables que entran en juego se deriva la especialización de la plataforma en los usos que caracterizan las redes de los distintos países: desde los consumos fraudulentos y las pérdidas elevadas, al tensionamiento por instalaciones fotovoltaicas domésticas o picos elevados de consumo. A partir de ahí, entran en juego las soluciones inmediatas como la redistribución de las líneas, cortes o inversiones del suministro, para garantizar el mantenimiento de la red y avanzar en su planificación.







VICOMTECH

La presentación en sociedad tendrá lugar en febrero durante la feria bianual 'weAR' de automatización y robótica, organizada por la asociación Stech en el BEC, en el marco de +Industry.

Robótica

ML Humanoids irrumpe de la mano de Unceta y Vicomtech

La nueva empresa combina IA y robótica para automatizar procesos industriales a medida

V. L. | Elgoibar

La industria vasca está tomando posiciones en la cadena valor que se está generando alrededor de la robótica humanoide y la IA física. El último ejemplo es la nueva empresa ML Humanoids, surgida de la alianza entre el Grupo Unceta, especializado en el suministro industrial de herramientas y bienes de equipo y metrología, y el centro tecnológico Vicomtech, con la misión de acelerar la adopción de la robótica humanoide y colaborativa en la industria europea para adaptarla e integrarla a medida en las fábricas.

Desde Grupo Unceta han explicado a Empresa XXI la particularidad de la nueva compañía. ML Humanoids no fabrica robots; los convierte en soluciones para mejorar la competitividad de las empresas. "Partimos de plataformas robóticas de propósito general de fabricantes líderes (humanoides, cobots y cuadrúpedos) y les añadimos una capa de inteligencia artificial que les permite percibir, comprender y actuar en entornos reales, la IA física".

La robótica industrial tradicional necesita entornos muy estructurados, señalan. Estos robots, en cambio, pueden moverse por las instalaciones y manipular objetos diversos sin que la empresa tenga que transformar su fábrica, lo que abre la robótica a otras tareas difíciles de automatizar, como la intralogística o la inspección.

> ML Humanoids no fabrica robots, los convierte en soluciones

ML Humanoids ya opera desde la sede de Grupo Unceta en Elgoibar, donde tendrá lugar la instalación de los primeros robots demostradores mediante la incorporación de varios robots en sus operaciones de intralogística. Para su puesta en marcha, la compañía ha procedido a incorporar nuevas capacidades como equipos robóticos de última generación, a través de acuerdos de distribución con Agibot (humanoides) y Techman Robot (cobots); una plataforma de software propia que aporta la capa de IA física -visión artificial, percepción, navegación y manipulación-; y una metodología de simulación, entrenamiento y validación previa al despliegue.

> Adaptan la tecnología con una plataforma de software propia

El proyecto ha requerido aportaciones de ambos socios, con Unceta como accionista mayoritario y Vicomtech como socio tecnológico, además de contar con el apoyo de Elkargi y SPRI.

Unceta cuenta con 150 años de conocimiento industrial y estructura empresarial, mientras que Vicomtech ha aportado un amplio 'know how' en IA, visión por computador y robótica flexible para el "co-diseño del proyecto, con Grupo Unceta desde su conceptualización hasta la constitución de la sociedad. "Es la tecnología la que permite pasar de un robot de capacidades generales a un sistema capaz de ver, entender su entorno, adaptarse y realizar tareas de manipulación con precisión en una empresa real", indican desde el centro. Y la colaboración continúa. Vicomtech seguirá evolucionando la plataforma de IA e investigando nuevas capacidades de percepción, manipulación diesel titular es ml tra y aprendizaje, para transferirlas a la empresa y de ahí al mercado.

Interés de la automoción

ML Humanoids ya ha iniciado la actividad comercial, con licencia de sus fabricantes de referencia, Agibot y Techman Robot, para cubrir la península ibérica. Hasta la fecha, ha recibido muestras de interés y solicitudes de oferta por parte de la industria, entre ellas una empresa vasca de automoción. Además del sector manufacturero, existe potencial en logística e intralogística, servicios y entornos críticos de inspección y mantenimiento, donde se busca reducir la exposición de las personas a tareas peligrosas.

Automoción

Mercedes flexibiliza la producción

Lidera el proyecto transformador 'Fabricación Flexible de la nueva Automoción' para avanzar en la plataforma en la que, además, de la familia de furgonetas 100% eléctricas fabricará vehículos de combustión

C. Camargo | Vitoria

En el actual contexto de pérdida de competitividad de la automoción europea, Mercedes-Benz Vitoria lidera un consorcio integrado por once empresas vascas y varios centros tecnológicos enfocado a impulsar la flexibilidad y productividad de su planta.

En el marco del proyecto transformador 'Fabricación flexible de la nueva automoción', incluido en el Plan de Industria Euskadi 2030, la planta alavesa avanzará en la diversificación de sus líneas de producción de vehículos a nuevos modelos y tecnologías de propulsión.

El proyecto, que se dividirá en seis áreas de trabajo, entre las que figuran la innovación tecnológica, la ciberseguridad o la logística, contará con el apoyo del Gobierno vasco para sus desarrollo, a través del programa de ayudas a la innovación Hazitek. La iniciativa traccionará una inversión público-privada de 181 millones de euros, de los que 61 millones se destinarán a proyectos de I+D. Mercedes-Benz aportará, por su parte, 20 millones de euros del presupuesto.

En la iniciativa participan empresas de toda la cadena de valor del sector, muchas de ellas proveedoras de la planta. Desde ingenierías como MB Sistemas a empresas especializadas en pintura como Dürr. Asimismo, integra varios centros tecnológicos, como Tecnalia y Lortek y cuenta con la colaboración de la unidad de I+D del BAM (Basque Automotive Manufactured Center), de la que Mercedes, es junto a Gestamp y MB Sistemas, socia fundadora.

El proyecto se enmarca en el desarrollo de la plataforma modular, flexible y escalable Van Architecture en la que se basarán todas las furgonetas de Mercedes-Benz de nuevo desarrollo. Tras alumbrar en junio el primer modelo de la futura familia de furgonetas 100% eléctricas, la plataforma crecerá con una segunda variante para producir furgonetas con motores de combustión de última tecnología en 2028.

Mejor adaptación

El nuevo proyecto avanza en la flexibilización de las líneas como vía para mejorar la competitividad y la respuesta a las necesidades del mercado al reducir los costes y tiempos de producción y acelerar el proceso de desarrollo de nuevos modelos. "Su objetivo es transformar nuestras líneas y hacer que nuestra fábrica sea más flexible, lo que significa que pueda fabricar distintos tipos de vehículo en una misma línea. Desde vehículos comerciales, a versiones más complejas y exclusivas para responder con mayor rapidez a las necesidades del mercado", explicó el director de Mercedes- Benz Vitoria, Bernd Krottmayer.

> Traccionará una inversión de 181 millones de euros

Subrayó, en ese sentido, el papel clave de la flexibilidad porque "nos permite adaptarnos más rápido a los cambios del mercado, mantener el empleo y atraer nuevos proyectos para nuestra fábrica".

El lehendakari, Imanol Pradales, destacó que, en el marco de la "carrera" a la que la transformación de la automoción ha lanzado a la industria europea para adaptarse tanto a los nuevos vehículos como a la manera de fabricarlos, "en Euskadi tenemos la fortuna de contar con una referencia como Mercedes-Benz, no solo para correrla sino para estar entre los que van a ganarla".



IREKIA

El lehendakari, el director de Mercedes-Benz Vitoria y el diputado general de Álava.

En ese sentido, el lehendakari añadió que "con la inauguración de la nueva plataforma para la fabricación de las nuevas furgonetas, la planta alavesa ha entrado en una nueva era industrial".







25 AÑOS DE IMPULSO DE TALENTO EN EL AULA ORMAZABAL
Ormazabal y la EHU celebraron el pasado 30 de septiembre 25 años de colaboración para acercar la ingeniería a la industria. Durante su trayectoria, decenas de estudiantes han pasado por el Aula Ormazabal, donde han potenciado innovadores proyectos. Una iniciativa que seguirá dando nuevas oportunidades.

TICs

Lantek obtiene ingresos récord

La tecnológica de software para chapa, tubo y estructuras metálicas factura un 11% más y anuncia nuevas actualizaciones

Joan Palací | Bilbao
Lantek no para. Tras cerrar un ejercicio fiscal el pasado junio con un 11% de crecimiento de facturación respecto al año anterior, acelera su impulso en Japón y Canadá. Además, ha anunciado la presentación de Lantek v46: Further en EuroBLECH 2026 del 23 al 25 de octubre en Hannover (Alemania), con avances tecnológicos que mejoran la eficiencia, flexibilidad y consistencia productiva.

El crecimiento de Lantek ha sido galopante en los últimos años hasta alcanzar un nuevo récord de facturación en los resultados de su último ejercicio fiscal, finalizado el pasado 30 de junio. La compañía especializada en software para la chapa, tubo y estructuras metálicas incrementó un 11% su cifra de negocio hasta los 40 millones de euros. La variación responde al incremento del volumen de clientes, que ha engordado de 26.000 a superar los 41.000. Ambos indicadores significan, como apunta la empresa, la "solidez" del negocio.

Con motivo de la presentación de los resultados en el marco de su International Meeting anual, su CEO, Alberto López de Biñaspre, aseguró que van a continuar por la ruta trazada hasta ahora: "Escalar lo que ya hacemos bien y acelerar nuestra evolución". Fortalecerán los mercados de Japón y Canadá, e instalarán el proyecto Lantek BNEST Technological Campus, en el Parque Tecnológico de Euskadi (Bilbao) para impulsar y atraer talento a los polos industriales.

Nuevo software v46

Desde la empresa detectan necesidades coyunturales de la industria, como la automatización, integración y tener capacidad de convertir los datos en decisiones. En ese contexto, han anunciado la presentación de una tecnología actualizada de software que abarca a todo el sector y ayudará a los fabricantes en una producción más eficiente e integrada.

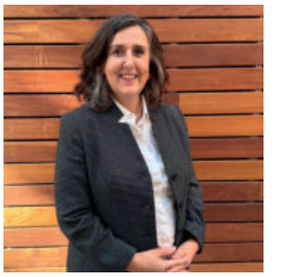
El nuevo software, v46, lo presentarán en la 28 edición de EuroBLECH 2026 en Hannover (Alemania). Integra tecnologías de última generación y desarrolla la solución iQuoting con mejoras para la presupuestación.

Premios

Amaia Susperregui, premio Joxe Mari Korta

EXXI | Bilbao
Amaia Susperregui recibirá el próximo 22 de octubre el Premio Joxe Mari Korta por su arraigo, excelencia e implicación con el crecimiento del tejido industrial de Euskadi. El Gobierno Vasco reconocerá así, con su mayor distinción, a la industrial de Ordizia su trayectoria empresarial.

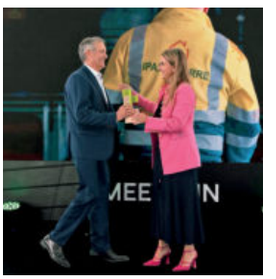
En 1991 entró en Jaso Equipos de Obras y, a lo largo de 35 años, ha crecido implicada con la empresa, su cercanía con la sociedad vasca y la creación de empleo, hasta que en 2023 empezó a formar parte del Consejo de Administración del Grupo Jaso.



Construcción

Build:inn Awards 2026 galardona a Iparragirre

EXXI | Bilbao
Iparragirre Eraikuntza Lanak ha sido galardonada con el Premio Compromiso País en los Buil:inn Award 2026 por su arraigo local.



En el acto, se recordó la trayectoria de la constructora con 76 años de trayectoria y más de 1.200 obras realizadas en sectores de la industria, civil, restauración y obra pública. "En cada obra intentamos mirar más allá del edificio", afirmó Pedro Iparragirre, CEO de la empresa. Y añadió que seguirán trabajando para contribuir en el desarrollo del entorno, la formación de jóvenes y el empleo.

Automatización

Ulma y Automach unen sus fuerzas

EXXI | Bilbao
Ulma Handling Systems, empresa especializada en soluciones intralogísticas automatizadas, entra en el Consejo de Administración de Automach tras la compra del 30% de la empresa.

El movimiento estratégico fortalecerá a ambas empresas en soluciones como la robótica, la visión y la inteligencia artificial relacionadas con el sector de la automoción, que exige más productividad, eficiencia y flexibilidad.

Desde Automach, consideran que refuerza su estrategia a largo plazo, aportando valor. Por su parte, en Ulma destacan la importancia de la intralogística en el futuro.

TIC's

Ayesa Digital suma capacidades con Kuik

Refuerza su estrategia 'AI-first' y amplía capacidades

Empresa XXI | Bilbao

La tecnología de inteligencia artificial en Euskadi ensancha los cimientos. Ayesa Digital adquiere Kuik Digital con la finalidad de avanzar en su estrategia 'AI-first' con la incorporación de un equipo experto en el sector. Con su entrada, busca aumentar capacidades en la ingeniería de software, transformación digital y en la aplicación de IA en un entorno internacional ya consolidado.

Manuel Baranza, CEO de Ayesa Digital, asegura que "Kuik aporta agilidad, cercanía al cliente, talento especializado y experiencia en casos reales" a la empresa guipuzcoana. "La operación responde a una lógica de velocidad y especialización más que de escala", añade. Y permitirá ampliar volúmenes de contratación, data y cloud, así como compliance, ciberseguridad, gobierno e industrialización.

Kuik Digital Solutions es el resultado del rebranding cometido en 2024 por Diversius, nacida en 2011. En su recorrido, ha evolucionado hacia el desarrollo de la aplicación de la inteligencia artificial. En 2024 creó un departamento de IA & Big Data, y en 2025 se definió como empresa 'AI-first'. Además, cuenta con un equipo multidisciplinar de 70 trabajadores dedicados a la ingeniería de software, Inteligencia Artificial, datos, DevOps y transformación digital.



AYESA

Félix Vela y Manuel Baraza en el acuerdo.

FLASH

Emprendimiento

Inés Larrea preside el Foro Emprendedores

El Foro de Emprendedores de ADEGI nombra como nueva presidenta a Inés Larrea, CEO de Cimico, quien sucede a Eider Sánchez. En un cambio que marca el inicio de un ciclo con el objetivo de potenciar empresas en el marco de Guipuzcoa. Además, la Asamblea General celebrada el pasado 9 de octubre, ha servido para trazar la hoja de ruta que permitirá co-crear estrategias para el desarrollo del tejido empresarial en el territorio.

Alimentación

Eroski vende un 3,8% más en 2026

Grupo Eroski ha registrado unas ventas brutas de 3.061 millones de euros en el primer semestre de 2026, lo que supone un incremento del 3,8% respecto al mismo periodo de 2025. En beneficios, el grupo ha elevado su resultado positivo a más de 65 millones. El ratio de apalancamiento financiero neto se sitúa en 2,0 veces Ebitda, lo que refuerza su capacidad operativa para seguir invirtiendo en crecimiento.

Gestión

Azpegizale, igualdad y talento empresarial

El pasado 6 de octubre se presentó la nueva comunidad empresarial de Gipuzkoa. Impulsada por ASPEGI nace con el objetivo de reforzar la competitividad mediante la igualdad y el fomento del talento. La iniciativa cuenta con el apoyo de la Diputación Foral de Gipuzkoa y Rural Kutxa.



INGETEAM

Inauguración del nuevo laboratorio de Ingeteam en Sarriguren, Navarra.

Energía

Ingeteam estrena laboratorio

Inaugura un nuevo centro tecnológico en Navarra de 12.000 m2

Empresa XXI | Bilbao

Ingeteam refuerza su capacidad tecnológica con la inauguración de un nuevo laboratorio de electrónica de potencia y control en Sarriguren (Navarra), tras invertir 25 millones de euros.

La infraestructura, ubicada junto a sus actuales oficinas y con una superficie de 12.000 metros cuadrados, permitirá a la compañía ampliar sus capacidades de investigación, desarrollo, ensayo y certificación de soluciones destinadas a las energías renovables, el almacenamiento energético, la movilidad eléctrica, las redes inteligentes y el hidrógeno verde.

El nuevo centro, que complementa las instalaciones de I+D existentes en Beasain (Gipuzkoa) y Zamudio (Bizkaia, aspira a situarse entre los más avanzados de Europa en su especialidad una vez alcance su plena operatividad. Su equipamiento permitirá realizar internamente pruebas y validaciones de los sistemas de electrónica de potencia y control que diseña y fabrica la compañía, con el objetivo de reforzar su autonomía tecnológica y acelerar el desarrollo de nuevos productos.

Entre las instalaciones destaca una cámara semianecoica de 475 metros cúbicos, preparada para ensayar equipos de gran formato, así como cámaras climáticas capaces de reproducir condiciones extremas de temperatura y humedad. El edificio incorpora también una instalación fotovoltaica de autoconsumo de 260 kW y 46 puntos de recarga para vehículos eléctricos.

Ingeteam, con más de 4.000 profesionales en 15 países, destina anualmente a I+D+i más del 5% de su facturación.

Vidrio

Nace Vidrala Marinha Grande

Unifica sus operaciones en Portugal para ser más competitiva

Empresa XXI | Bilbao

Vidrala, compañía alavesa referente en el sector del packaging de consumo, ha unificado sus centros en Marinha Grande (Portugal). Las dos industriales centenarias, Gallo Vidro y Santos Barosa (de Ricardo Gallo Vidro de Embalagens), se redefinirán como Vidrala Marinha Norte y Vidrala Marinha Sul, respectivamente.

La unificación de las plantas responde a la necesidad empresarial de actuar con coherencia de grupo y una perspectiva de futuro. Un cambio que, como subraya Raúl Gómez, CEO de Vidrala, integra los dos centros portugueses en la marca de Llodio con un propósito: "Produciremos nuestros productos y serviremos a nuestros clientes de la forma más moderna, competitiva y sostenible".

Vidrala Marinha produce 2.600 millones de envases al año. Así, la nueva organización seguirá comprometida con su arraigo local y la búsqueda de competitividad.

Operadores Logísticos

ICP acelera en servicios especializados

La compañía potencia su unidad para la cadena de suministro farmacéutica y sanitaria, para la que ya tiene operativo un nuevo almacén de 10.000 m2 en Alcalá de Henares (Madrid)



Carlos Sánchez | Meco

Información, Control y Planificación (ICP) mantiene su línea de crecimiento constante y se sitúa entre los diez primeros operadores logísticos de capital cien por cien español, según el Libro Blanco de Transporte XXI, aumentando sus ingresos en España más de un 26 por ciento entre 2019 y 2025. La compañía, que también opera en el exterior, supera ya los 200 millones de euros de facturación anual, según datos de la propia empresa.

La firma espera mantener esta trayectoria de crecimiento, tanto en las operaciones actuales como en las líneas de negocio que está impulsando, según confirman responsables de ICP. El crecimiento previsto procede de tres vías: nuevos proyectos, ampliación de servicios en clientes actuales y desarrollo de las áreas con mayor recorrido, como *Pharma & Medical Device*, *ecommerce* omnicanal, posventa y reparaciones, *customer service*, servicios de campo e integración tecnológica.

"El objetivo para 2026 y 2027 es aumentar el peso de los servicios especializados y de las operaciones en las que ICP puede asumir una responsabilidad más amplia", apuntan las citadas fuentes. "Durante años, el mercado ha conocido a ICP principalmente por su capacidad logística. Sin embargo, el alcance actual de la compañía es bastante más amplio", detallan. En este sentido, ICP diseña, integra, opera y evoluciona operaciones complejas. "Dentro de una misma estructura puede coordinar operaciones logísticas, tecnología, automatización, integración de sistemas, *customer service*, posventa, reparaciones, logística inversa y servicios de campo", subrayan. "Este modelo responde a un problema frecuente", aseveran las citadas fuentes. Muchas compañías tienen sus operaciones repartidas entre distintos proveedores y sistemas: "uno gestiona el almacén, otro atiende al cliente, otro repara, otro organiza el transporte y otro mantiene las integraciones". El resultado suele ser "información fragmentada, responsabilidades poco claras y dificultad para entender qué está pasando", argumentan. En esta línea, "ICP conecta esas áreas mediante procesos, sistemas de información y una dirección operativa común. El cliente mantiene visibilidad y control, aunque haya externalizado una parte amplia de su operación".

Operativa en uno de los almacenes de ICP.



ICP

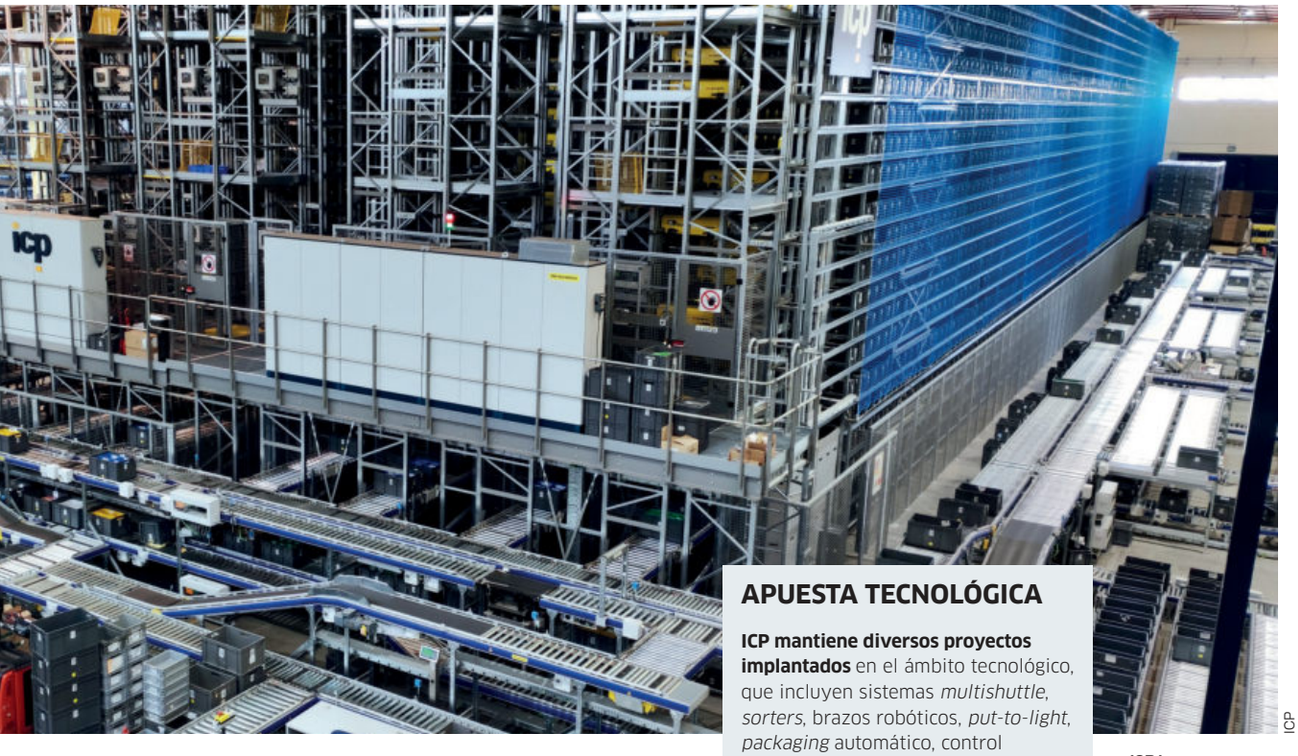
> ICP planea incrementar su presencia internacional

ICP Pharma

Una de las áreas que propulsa el desarrollo del operador es ICP Pharma, unidad especializada en la cadena de suministro farmacéutica y sanitaria. La división presta servicios para medicamentos, productos sanitarios, parafarmacia, veterinaria y dispositivos médicos.

Para impulsar esta división, ICP ha puesto en marcha un nuevo centro logístico de 10.000 metros cuadrados en Alcalá de Henares (Madrid), que ya se encuentra plenamente operativo. La instalación está diseñada para gestionar productos con distintos requisitos de conservación, seguridad y trazabilidad. Incluye control de temperatura, zonas específicas según el tipo de producto, seguimiento digital de la mercancía y procesos adaptados a las exigencias del sector. ICP Pharma puede integrar almacenamiento, distribución nacional e internacional, operaciones B2B y B2C, preparación de pedidos, gestión de material promocional, *customer service*, facturación y cobro, devoluciones y servicios de posventa. Durante 2026 y 2027, ICP se cen-

TB TOROYBETOLAZA
Growing together sustainably through logistics, energy and infrastructure
www.torobe.com
info@torobe.com +34 944 25 26 00



ICP Logística cuenta con Cuby, un sistema de almacenamiento de alto rendimiento. ICP

trará en consolidar esta capacidad y adaptarla a los proyectos que están desarrollando.

Capacidad

ICP opera en torno a 191.000 metros cuadrados de instalaciones en España. La red incluye centros en Meco, Aranjuez y Alcalá de Henares (Madrid), Chiloeches (Guadalajara) y Gran Canaria. Esta distribución permite gestionar operaciones B2B, B2C, *ecommerce*, *retail*, posventa, reparaciones y proyectos especializados para el sector farmacéutico y sanitario.

Desde la compañía recuerdan que la capacidad de una instalación no depende únicamente de sus metros cuadrados. También intervienen el grado de automatización, la integración de sistemas, el diseño de procesos y la posibilidad de adaptar equipos y recursos a los cambios de volumen. En Chiloeches, por ejemplo, ICP dispone de un *sorter* con 16 rampas y capacidad para clasificar 4.500 bultos por hora. En Meco opera un sistema *multishuttle* con 88 *shuttles*, capacidad para ejecutar 2.500 líneas por hora y almacenar hasta 40.000 cubetas.

En el plano internacional, ICP tiene presencia directa en Portugal, Francia y Reino Unido. En Portugal, ICP opera desde Oporto y Lisboa, con instalaciones de 8.500 y 9.500 metros cuadrados, respectivamente. En Francia, cuenta con un centro de 12.000 metros cuadrados en Survilliers, y en Reino Unido, con una instalación de 20.000 metros cuadrados en Milton Keynes. Al mismo tiempo, Alemania e Italia forman parte del plan de expansión de la compañía para el próximo bienio.

240.000

M2 DE INSTALACIONES LOGÍSTICAS OPERA ICP EN ESPAÑA, PORTUGAL, FRANCIA Y REINO UNIDO

Por otra parte, en el terreno de la sostenibilidad, el operador calcula las emisiones de alcance 1, 2 y 3, y desde 2022 somete su huella de carbono a verificación externa conforme al GHG Protocol. El Plan de Reducción 2025-2030 de la compañía fija como objetivo reducir un 20 por ciento el ratio de emisiones de los tres alcances respecto a 2021. Las medidas previstas incluyen ampliar el autoconsumo solar, contratar energía con garantía de origen renovable, optimizar rutas, renovar flotas y trabajar con proveedores de transporte con menores emisiones.

APUESTA TECNOLÓGICA

ICP mantiene diversos proyectos implantados en el ámbito tecnológico, que incluyen sistemas *multishuttle*, *sorters*, brazos robóticos, *put-to-light*, *packaging* automático, control volumétrico y herramientas de seguimiento en tiempo real. Además, el operador dispone de un **sistema propio de control logístico que se integra con los sistemas del cliente y con plataformas externas**, con el que se centraliza la información de inventario, pedidos, preparación, expedición, transporte, incidencias y devoluciones.

Desde ICP subrayan que, en determinados procesos, la combinación de automatización, *software* y rediseño operativo **ha generado incrementos de productividad superiores al 40 por ciento**. A corto plazo, la firma seguirá trabajando en **inteligencia artificial aplicada, automatización de tareas, cuadros de mando y detección anticipada de desviaciones.**



Carretera

El gasóleo sigue en el centro del problema

El sector tacha de "insuficientes" las ayudas del Gobierno previstas hasta final de año y reclama elevar unas cuantías alejadas de la escalada real del combustible

Alfonso Alday | Madrid

El transporte de mercancías por carretera ha llegado a octubre con dos escudos frente a la escalada del crudo: una cláusula de revisión obligatoria para trasladar sus variaciones al precio y una prórroga de las ayudas hasta final de año. Y, sin embargo, el gasóleo continúa en el centro del problema.

La decisión del Gobierno de mantener el apoyo más allá del 30 de septiembre ha evitado el escenario más temido por las empresas, pero no ha cerrado el debate.

Las primeras valoraciones del sector no se han hecho esperar: tachan de "insuficientes" las cuantías anunciadas frente a un gasóleo que se ha encarecido más de un 40 por ciento desde el inicio del conflicto en Irán, moviéndose en niveles próximos a los dos euros por litro, por encima de los niveles registrados durante el paro de transportistas de marzo de 2022.

Ayudas insuficientes

El nuevo esquema anunciado por el Gobierno contempla una reducción del Impuesto sobre Hidrocarburos de 20 céntimos por litro en octubre, 13 céntimos en noviembre y seis céntimos en diciembre.

CETM valora que el Ejecutivo haya mantenido las medidas durante el último trimestre del año, pero considera las cuantías "claramente insuficientes" ante la magnitud de la subida. El presidente de la patronal, Carmelo González, recuerda que la situación resulta ya "inasumible" para muchas compañías, que están viendo cómo sus márgenes se reducen, limitándose su capacidad para absorber nuevos incrementos. La Confederación reclama que las medidas evolucionen de forma proporcional al precio real del combustible y vuelve a plantear que una parte de la mayor recaudación pública asociada a esta subida revierta en la economía. "Se trata de evitar que un *shock* extraordinario de costes termine reduciendo actividad, inversión, empleo y capacidad de consumo", señala González.

La distancia entre lo aprobado y las reclamaciones planteadas previamente por el sector da una medida de la discrepancia.

UNO Logística había reclamado elevar de 20 a 40 céntimos la ayuda al gasóleo profesional, mientras Astic propuso un esquema combinado de fiscalidad y ayudas directas de entre 30 y 40 céntimos por litro, moduladas según la evolución del combustible.

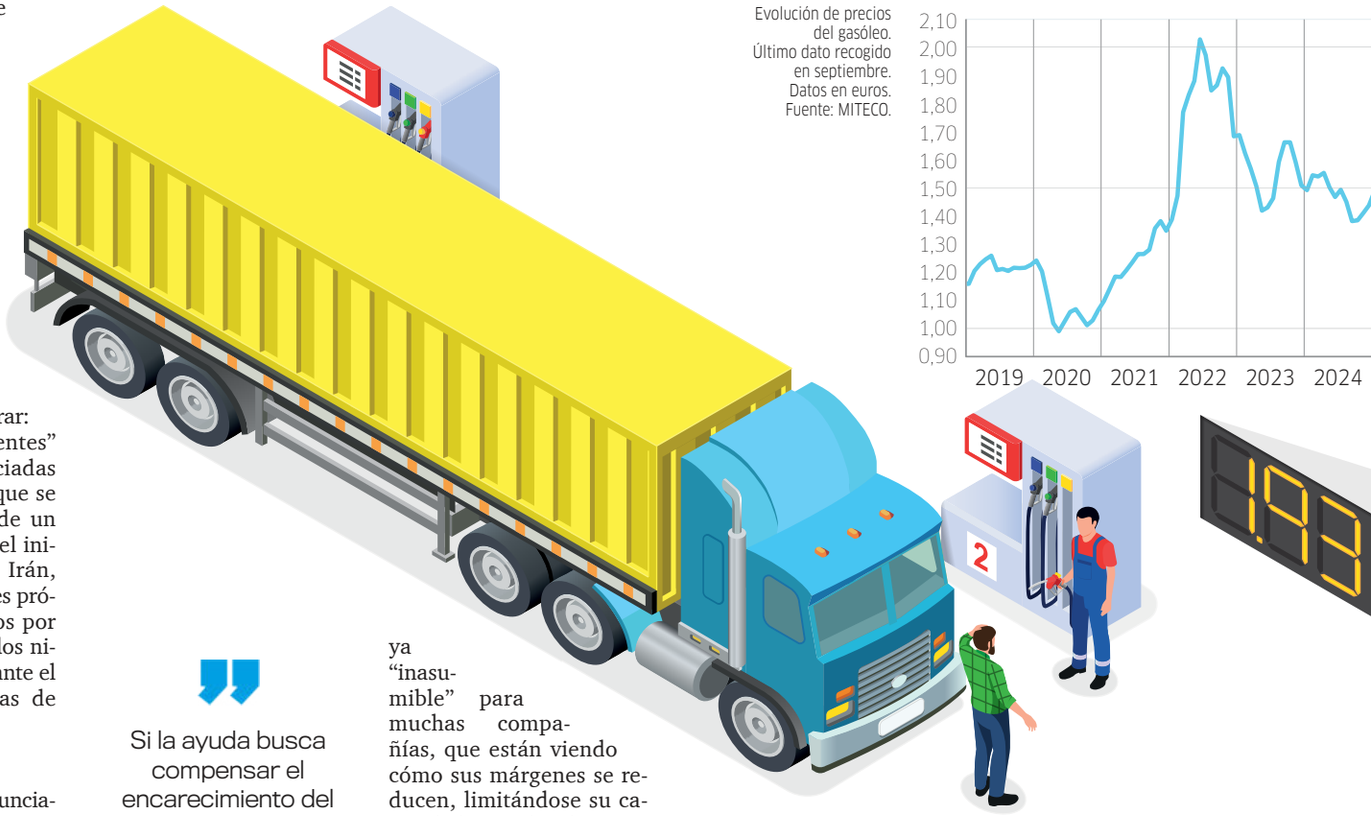
La asociación de transporte internacional por carretera aporta además una referencia para medir esa diferencia. Según sus cálculos, los 20 céntimos aprobados en marzo cubrían aproximadamente el 45 por ciento del sobrecoste del gasóleo respecto al precio anterior al conflicto. Con la cotización registrada el 22 de septiembre, serían necesarios alrededor de 30 céntimos por litro para mantener ese mismo nivel de compensación. La asociación califica por ello las nuevas medidas de "decepcionantes e insuficientes" y advierte de que el precio del combustible ronda ya los dos euros por litro. El presidente de Astic, José Luis Olivella, señala que "las empresas de transporte no pueden absorber indefinidamente una escalada de los costes del combustible de esta magnitud".

La insuficiencia que denuncian las patronales no se explica únicamente por el precio final del gasóleo. También por el momento en el que el coste entra en las cuentas. El combustible se paga antes de cobrar el porte.

Astic recuerda que un vehículo pesado de larga

> La situación es inasumible para muchas compañías
>
> **Carmelo González**
> Presidente de CETM

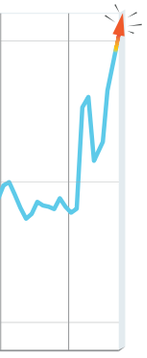
> Si la ayuda busca compensar el encarecimiento del combustible, no debería depender del tipo de vehículo
>
> **Francisco Aranda**
> Presidente de UNO



Evolución de precios del gasóleo. Último dato recogido en septiembre. Datos en euros. Fuente: MITECO.

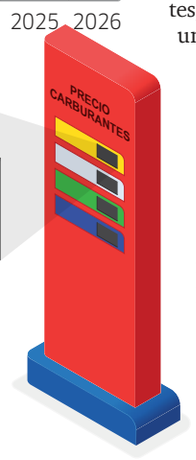
distancia puede consumir más de 4.000 litros al mes. Una variación de 25 céntimos por litro supone 1.000 euros adicionales mensuales por camión. En una empresa con decenas o centenares de vehículos, la cifra se convierte rápidamente en una necesidad extraordinaria de circulante.

La liquidez se ha convertido precisamente en otro frente de preocupación. CETM advierte de que el encarecimiento del combustible coincide con retrasos en la percepción de las ayudas, mientras Astic asegura que, a mediados de septiembre, cuatro de cada cinco empresas consultadas por la asociación todavía no habían cobrado íntegramente las cantidades que les correspondían del anterior paquete de apoyo. Algunas no habían recibido aún ningún importe y otras únicamente pagos parciales.



Las ayudas de marzo continúan sin llegar al sector

UNO insiste también en acelerar el pago de las cantidades pendientes, especialmente para unas pymes cuya capacidad financiera es menor.



Pymetrans, por su parte, focaliza su reclamación en las pymes y autónomos, para los que demanda ayudas directas y urgentes, pero incorpora además otro elemento: denuncia que algunos profesionales siguen encontrando trabas para aplicar la propia cláusula del combustible y reclama a los cargadores su cumplimiento íntegro. La escalada de los precios energéticos ha abierto además otra discusión: hasta qué punto el incremento del transporte se traslada al consumidor.

La fórmula del combustible, nuevo frente abierto

La cláusula del combustible, que debía sacar esta partida de la negociación permanente entre transportistas y cargadores, se ha convertido, apenas unos meses después de su reforma, en un nuevo motivo de discusión. Las asociaciones de cargadores ACE y Spanish Shippers' Council querían aprovechar la tramitación parlamentaria del Real Decreto-ley 9/2026 para modificar determinados aspectos del mecanismo de revisión.

Su planteamiento parte de una premisa relevante: no cuestionan que las fuertes variaciones del gasóleo deban trasladarse al precio del transporte. La discrepancia aparece en la forma de calcular esa repercusión.Los cargadores consideran que la fórmula debería reflejar con mayor precisión el coste efectivo soportado y cuestionan también la complejidad que puede generar la actualización automática en cada periodo de facturación de los contratos continuados.

Las organizaciones de transportistas defienden, por el contrario, que precisamente el carácter objetivo y automático del mecanismo evita tener que renegociar las tarifas.



Aeronáutica

Hegan se anticipa al próximo ciclo aeroespacial

El Clúster de Aeronáutica y Espacio del País Vasco aspira a superar los 3.000 profesionales dedicados a la innovación y elevar la inversión por encima del 8% de las ventas en su Plan de I+D+i



Ainara Lozano | Zamudio

La industria aeroespacial afronta los próximos años un nuevo ciclo de crecimiento y transformación tecnológica. La recuperación del tráfico aéreo y el aumento previsto de la demanda confluyen con el dinamismo de ámbitos como Espacio y Defensa, la reconfiguración de las cadenas de suministro y unas mayores exigencias de los clientes. Un escenario "cada vez más volátil, incierto y acelerado, pero también con importantes oportunidades de crecimiento para la industria aeronáutica vasca", que ha llevado a Hegan a reforzar su apuesta por la anticipación tecnológica y la colaboración en su nuevo Plan de I+D+i 2025-2028 (PIDiH2528), según avanza el responsable de Innovación, Javier Piñán.

La hoja de ruta a seguir en los próximos años es una evolución del trabajo desarrollado hasta ahora por el Clúster de Aeronáutica y Espacio del País Vasco, con una mayor integración de la innovación en el conjunto de su estrategia, articulada en torno a cinco ejes: impulsar proyectos cooperativos, reforzar la vigilancia tecnológica, avanzar en sostenibilidad y descarbonización, fortalecer la cadena de valor y explorar nuevas oportunidades de mercado. Piñán admite que tienen "una ambición importante" para 2028, pero también una base sólida sobre la que seguir creciendo. "Empresas altamente capacitadas, una potente red tecnológica y formativa y una larga tradición de cooperación público-privada. El objetivo es coordinar todas esas capacidades para ganar competitividad y capacidad de adaptación".

Javier Piñán
Innovation Manager en Hegan



> Queremos reforzar nuestro papel como punto de encuentro para identificar oportunidades

> Priorizaremos iniciativas con una aplicación clara

Objetivos para 2028

Hegan cuenta con más de 2.500 profesionales de sus socios trabajando en actividades de I+D+i y, como avanza el responsable de innovación, tratarán de superar los 3.000 durante este ciclo. "También aspiramos a que la inversión en I+D+i supere el 8% de las ventas, ya que será clave para mantener nuestra capacidad competitiva".

A estos objetivos se suma una mayor participación de las pymes. "Queremos incrementar en más de un 30% su involucración en proyectos de I+D+i, atraer nuevas empresas al clúster y favorecer que colaboren cada vez más entre sí".

Como parte de su ADN, desde Hegan trabajan por reforzar su papel como punto de encuentro para identificar oportunidades, conectar capacidades y facilitar proyectos en los que empresas, centros tecnológicos, universidades y administraciones puedan sumar conocimiento y recursos. "Priorizaremos iniciativas con una aplicación clara, capacidad para desarrollar o demostrar nuevas tecnologías, mejorar la sostenibilidad y la competitividad y generar un efecto tractor sobre la cadena de valor. Para nosotros, colaborar significa compartir capacidades y conocimiento para multiplicar el impacto y las oportunidades", señala.

La descarbonización forma parte de la evolución tecnológica del sector, con la aeronáutica avanzando, desde hace décadas, hacia aviones más eficientes, silenciosos y con menores emisiones. El Plan PIDiH2528 sigue esa misma trayectoria enfilando a una fabricación cada vez más neutra. "Hablamos de electrificación, de nuevos combustibles, arquitecturas y plataformas, pero también de transformar cómo fabricamos", subraya Piñán.

Los socios de Hegan tra-

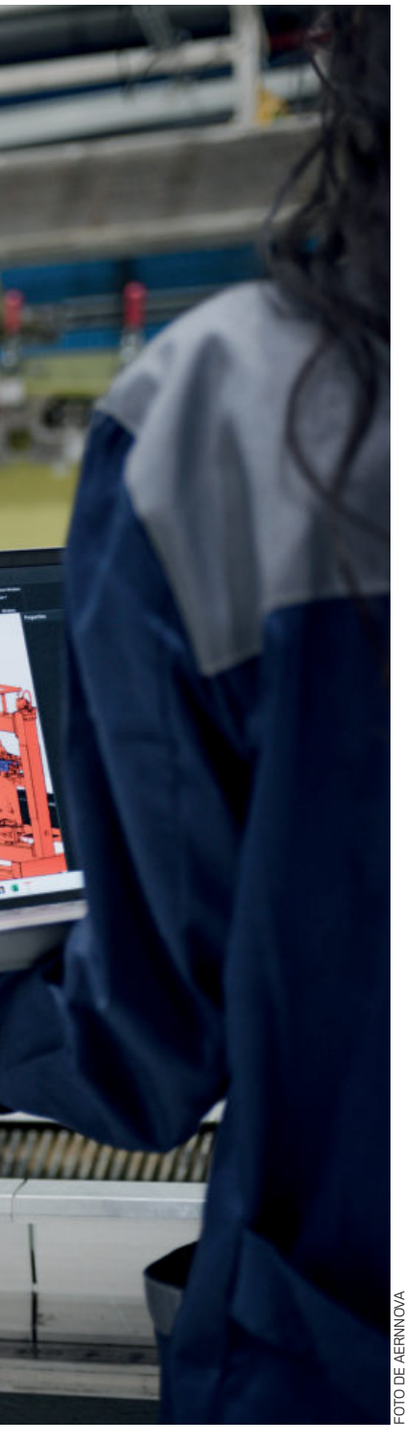


FOTO DE AERNNOVA

bajan tanto en productos más sostenibles como en procesos industriales más eficientes, competitivos y con una menor huella ambiental. Esa doble dimensión, producto y proceso, resulta fundamental. "Somos una industria intensiva en tecnología y tenemos la capacidad de desarrollar y demostrar soluciones que, además de contribuir a la descarbonización del sector, generan conocimiento, empleo cualificado y nuevas capacidades industriales más limpias".

En el caso del ámbito espacial, la meta de Hegan es contribuir al desarrollo de un ecosistema tecnológico-industrial más autónomo y con mayor capacidad para generar productos y servicios propios.

Mapas tecnológicos

Desde el Comité de Innovación de Hegan, foro donde se ha gestado el Plan, el clúster trabaja en mapas tecnológicos que le permiten priorizar y orientar la I+D+i hacia las áreas con mayor potencial para sus socios.

> Hablamos de transformar cómo fabricamos

En aeronáutica, los horizontes son la aviación sostenible y la fabricación neutra, con avances en materiales, arquitecturas y propulsión avanzadas; electrificación, hibridación y nuevos combustibles; o fabricación e inspección avanzadas. Todo ello se apoya en tecnologías habilitadoras como la inteligencia artificial, gemelo digital, simulación, big data, sensorización, robotización, ciberseguridad o tecnologías cuánticas.

En espacio, el mapa abarca desde tecnologías de producto 'Upstream' (estructuras, módulos, cargas de pago…) hasta 'Downstream' (navegación, observación, comunicación, control misión…).

El siguiente paso a dar será llevarlas a la industria. "La prioridad es que se conviertan en proyectos colaborativos, productos y servicios propios", señala Piñán, reforzando al mismo tiempo la cadena de valor, el talento, la internacionalización y el posicionamiento de las empresas.

Fundición

Euskatfund y Azterlan redefinen la fundición

Colaboran en el desarrollo de conocimiento y herramientas para facilitar la implantación de sistemas de moldeo de menor impacto ambiental

A.L. | Durango

Avanzar hacia procesos más sostenibles sin comprometer la calidad ni la competitividad de la producción es el gran rompecabezas al que se enfrenta la fundición. Para resolverlo, los sistemas aglomerantes inorgánicos se presentan como una alternativa prometedora a las resinas orgánicas utilizadas tradicionalmente en la fabricación de moldes y machos, gracias a su potencial para reducir emisiones y favorecer una gestión más eficiente de los materiales.

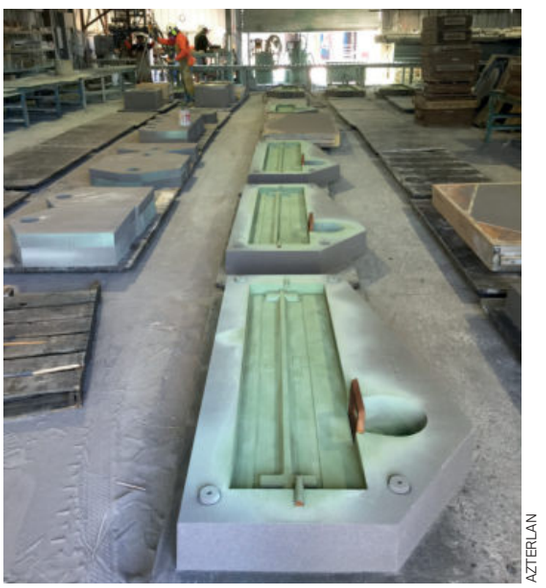
> Se construirá una base de datos experimental

Sin embargo, la implantación de estas tecnologías sigue siendo limitada, dado que el comportamiento de los sistemas aglomerantes inorgánicos está influido por numerosos factores, como las condiciones ambientales, las características de las materias primas o los parámetros específicos de cada proceso productivo. Esta elevada sensibilidad dificulta que una misma formulación pueda aplicarse con éxito en diferentes fundiciones y entornos industriales.

Para abordar esa limitación, Euskatfund y Azterlan colaboran en el proyecto Desia, impulsado para el desarrollo de una metodología que permita adaptar estos sistemas a las condiciones concretas de cada instalación y así facilitar su futura implantación industrial.

Con ese reto en el horizonte, Euskatfund liderará el desarrollo de formulaciones adaptadas a distintos escenarios de utilización, mientras que Azterlan aportará su experiencia en caracterización de materiales, diseño experimental y validación tecnológica. El trabajo conjunto permitirá estudiar de forma sistemática cómo variables como la temperatura y la humedad ambientales, las características de la arena de moldeo, la geometría y dimensiones de las piezas o las condiciones de curado afectan al comportamiento de los sistemas aglomerantes.

Uno de los principales objetivos de Desia es generar conocimiento sobre la relación existente entre estas variables y las prestaciones finales de los aglomerantes inorgánicos. Para ello, se combinarán metodologías de diseño experimental y campañas de ensayo orientadas a analizar miles de combinaciones potenciales de parámetros de proceso. Como resultado, se construirá una base de datos experimental que permitirá identificar patrones de comportamiento y establecer criterios para seleccionar las condiciones más adecuadas en cada entorno productivo. Este conocimiento servirá de base para el desarrollo de una herramienta digital capaz de orientar la adaptación de los sistemas aglomerantes a las condiciones específicas de una fundición.



AZTERLAN

Moldes para fundición fabricados con tecnologías más limpias.

Con una duración prevista de 26 meses, el proyecto abordará la identificación de requisitos industriales, el desarrollo y validación de nuevas formulaciones y la creación de herramientas de apoyo para su implantación.



Celebración de JIEEC 2026 en la torre BAT en Bilbao.

Energía

Las redes toman el relevo en la transición energética

JIEEC 2026 sitúa estas infraestructuras como factor como clave de la electrificación, con Euskadi ante el reto de ampliar su capacidad en 6.000 MW

A.L. | Bilbao

El foco de la transición energética ha cambiado. Después de años en los que los esfuerzos se concentraron en la generación de energías renovables, las redes eléctricas han pasado a ocupar un lugar central. "Sin redes es materialmente imposible hacer una transición energética ordenada", advirtió José Luis Elejalde, director de Transición Energética, Climática y Urbana de Tecnalia, durante la apertura de JIEEC 2026, celebrado bajo el lema 'Tecnologías al servicio de la red del futuro para la electrificación industrial'.

Organizado por Tecnalia, el EVE y Orkestra, el encuentro reunió a compañías eléctricas, fabricantes de bienes de equipo, ingenierías, centros tecnológicos y representantes institucionales para abordar un desafío que exige nuevas inversiones y una profunda transformación tecnológica. Según Elejalde, el incremento de la generación distribuida y del consumo eléctrico obliga a disponer de redes más inteligentes e integradas. Un cambio que abre oportunidades para la industria vasca, con una sólida base de fabricantes y proveedores tecnológicos en este ámbito.

La situación es especialmente compleja en Euskadi, donde la elevada ocupación de las infraestructuras limita la conexión de nuevos proyectos industriales. Javier Arriola, director de la Región Norte de i-DE, del Grupo Iberdrola, advirtió de que la red vasca se encuentra "prácticamente saturada", con el mayor índice de ocupación real de España. Una circunstancia que obliga a acelerar las inversiones para atender tanto la electrificación de las instalaciones existentes como la implantación de nuevas actividades.

€ 5.000 MILLONES DE INVERSIÓN EN REDES EN EUSKADI

Las necesidades identificadas por el Gobierno Vasco apuntan a 6.000 MW de capacidad adicional, vinculados a la sustitución de combustibles fósiles en los procesos productivos, el crecimiento industrial y actividades como los centros de datos o la producción de hidrógeno. Guillermo Allende, director de Descarbonización del Ejecutivo autónomo, situó la ampliación de las redes entre las prioridades del Plan de Industria Euskadi y avanzó una previsión de inversiones del orden de 5.000 millones durante la próxima década.

Grid4Industry

En este contexto se enmarca Grid4Industry, uno de los proyectos transformadores del Plan de Industria, concebido para convertir la modernización de las redes en una oportunidad de desarrollo tecnológico para la industria vasca de bienes de equipo eléctrico. Liderada por Iberdrola, la iniciativa promueve la colaboración entre fabricantes y proveedores tecnológicos para crear nuevas soluciones aplicables a las infraestructuras de distribución. La hoja de ruta a seguir estará definida a comienzos de diciembre y se articulará en torno a cuatro ámbitos: transformadores, líneas eléctricas, digitalización y control y redes de distribución de media y baja tensión.

FLASH

Biomedicina

Leartiker y CUN crean LTK Cryosollutions

La *spin-off* LTK Cryosolutions pone en marcha CryoKeep, un proyecto de base tecnológica impulsado por el centro tecnológico Leartiker y la Clínica Universidad de Navarra (CUN) para el desarrollo, fabricación y comercialización de un dispositivo médico pionero dirigido a las terapias celulares. Con sede en Markina (Bizkaia), y respaldada por Basque Tek Ventures, prevé una implantación industrial en el entorno de Lea Artibai.

Biomedicina

GAIKER investiga glicanos marinos en GlyTECH

GAIKER participa en GlyTECH, el proyecto coordinado por el Centro de investigación marina y alimentaria AZTI y financiado por ELKARTEK. A partir del estudio de la estructura, procesamiento y actividad biológica de glicanos marinos, busca avanzar en el desarrollo futuro de herramientas diagnósticas, principios activos y estrategias terapéuticas, especialmente en ámbitos de la oncología, enfermedades neurodegenerativas e inmunológicas, así como en las infecciones.

Energía

CIC energiGUNE recuerda a Michel Armand

Referentes internacionales del almacenamiento de energía se reúnen en un acto dedicado a Michel Armand organizado por CIC energiGUNE, coincidiendo con el 15 aniversario del centro y de la incorporación de Armand. Una personalidad que aportó avances pioneros a mediados del siglo XX que siguen vigentes en el proceso evolutivo de la ciencia de baterías, como los electrolitos poliméricos sólidos.

Energía

Cidetec busca baterías a menor coste

Lidera el proyecto europeo HOLiBAT para reducir el consumo de materias primas y crear procesos más sostenibles

Joan Palací | Bilbao

HOLiBAT, el nuevo proyecto coordinado por Cidetec Energy Storage, nace con la misión de reducir el coste de las baterías eléctricas para vehículos y, a su vez, hacerlas más eficientes, sostenibles y competitivas. Dispone de 8,8 millones de euros de presupuesto y una duración prevista de cuatro años. Durante este tiempo, empleará métodos especializados en un sector donde el elevado consumo de recursos y gastos de producción son los principales retos.

El proyecto se sitúa en el marco europeo, entorno en el que la dependencia exterior de materias primas es compartida por los países miembros. Por eso, HOLiBAT reúne a 15 organizaciones de nueve países para investigar métodos de fabricación que permitan reducir el consumo de níquel y cobalto, es decir, fortalecerse respecto al suministro de terceros y reducir los costes a partir de una investigación nacida en Europa.

> Tratará de minimizar el uso de níquel y cobalto

Si bien el precio de compra de componentes limita la producción, también lo hacen el consumo de recursos y la generación de residuos durante el proceso. La sostenibilidad es, en ese sentido, el camino paralelo que pretende recorrer HOLiBAT. Y lo hará aplicando técnicas con bajo impacto medioambiental y energético. Empleará agua para no depender de disolventes, fabricará en seco para minimizar el gasto de energía en la generación de electrodos del interior de las baterías y monitoreará con ultrasonidos su fabricación para detectar errores y evitar desperdicios.

Concretamente, Cidetec será la que liderará la aplicación del agua para los electrodos y se ocupará, además, del desarrollo de nuevos materiales para la fabricación de baterías.

Desde el pasado 1 de octubre hasta 2030, HOLiBAT contribuirá al desarrollo de las baterías de vehículos eléctricos a precios competitivos y a fortalecer la autonomía energética europea.





BASQUEFIK

Foto de familia de los asistentes a la jornada organizada por BasqueFIK con motivo de la presentación del libro blanco del sector.

Jornada

Coordinación, tecnología y talento, retos del sector financiero-inversor

BasqueFIK presenta el libro blanco del ecosistema vasco, que también sitúa entre sus líneas de actuación prioritarias la movilización del capital local hacia el tejido empresarial de Euskadi

Iñaki Calvo | Bilbao

Reforzar la coordinación y la colaboración de los agentes para lograr realizar conjuntamente operaciones más complejas y simplificar al tejido empresarial su acceso al ecosistema don dos de los retos a los que se enfrenta el sector financiero e inversor vasco, tal y como se puso de manifiesto en una jornada organizada recientemente por su clúster, BasqueFIK, con motivo de la presentación de su libro blanco.

No obstante, estas no son las únicas líneas prioritarias a la que se enfrenta el ecosistema de la CAPV, que también sitúa entre sus objetivos la transformación digital y tecnológica, el desarrollo de talento multidisciplinar y de una cultura financiera, así como la movilización del capital local hacia el tejido empresarial de Euskadi.

La sostenibilidad, las finanzas verdes y la dimensión social, la adecuación de la oferta al cambio demográfico y a las nuevas demandas sociales, el refuerzo del ecosistema y su posicionamiento y notoriedad son el resto de retos que se definen en este libro blanco del sector financiero e inversor de Euskadi impulsado por BasqueFIK, un documento que, además de identificar las líneas de actuación futuras, ofrece una visión global del ecosistema y de sus capacidades y fortalezas.

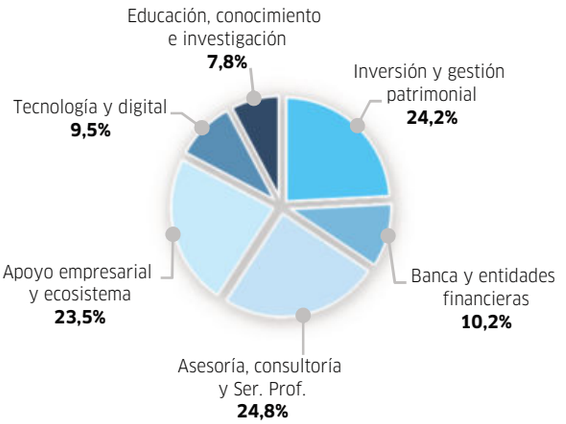
Entre los principales resultados, la publicación constata que se trata de un sistema amplio y diverso con agentes de toda tipología y naturaleza (más de 300 identificados). Aunque se encuentra altamente bancarizado, se observa un crecimiento de la financiación alternativa, con una base inversora diversificada (112 agentes) y entre 250 y 350 empresas participadas por 'private equity' en la CAPV.

Otros de los rasgos característicos del ecosistema financiero e inversor de Euskadi son el apoyo del sector público, una amplia oferta de instrumentos que permiten dar cobertura a todas las etapas empresariales y una conexión con el tejido empresarial del territorio.

A nivel de financiación bancaria, se aprecia una transformación del modelo de negocio tradicional hacia modelos omnicanales y hacia una digitalización creciente con el desarrollo de nueva oferta, mejora en procesos internos, aparición de nuevos actores (neobancos, 'fintechs' o 'big techs') y colaboraciones crecientes entre la banca y 'startups' o 'fintechs', tal y como se explicó en la presentación.

LOS AGENTES DEL ECOSISTEMA POR TIPO

Euskadi cuenta con un ecosistema financiero e inversor amplio y diverso compuesto por más de 300 entidades diferentes.



Fuente: libro blanco de BasqueFIK.

Financiación alternativa

Por lo que se refiere a la financiación alternativa y pública, se observa un desarrollo progresivo de la cultura financiera en las compañías y, como se ha mencionado, un aumento de actores y productos de financiación alternativa y del número de empresas financiadas por capital de deuda, con capacidad de seguir reforzándose. Asimismo, se ha producido un incremento de la financiación pública en los últimos años en deuda, capital y con instrumentos público-privados o con financiación combinada.

Durante el acto, el presidente de BasqueFIK, Javier Hernani, indicó que "en el mundo actual, donde vemos los tipos de interés altos" y con previsión de que la situación no cambie, la financiación empresarial "va a ser más compleja" y avanzó que "quizá el 'equity' vuelva a tener más importancia en estos años, con esta situación, con niveles de deuda muy altos".

FLASH

Inversión

Talde Capital entra en Grupo Dilus

Grupo Dilus, plataforma líder en España en ingeniería e integración de soluciones de monitorización medioambiental, ha incorporado a Talde como socio mayoritario de su capital para apoyar su crecimiento. Se trata de la primera inversión de Talde Capital Crecimiento III, fondo de 'private equity' de la gestora con un objetivo de 200 millones de euros que, en julio, completó su primer cierre con más de 155 millones de euros.

Banca

Kutxabank lleva Banca Premium a Córdoba

Kutxabank continúa impulsando su estrategia de gestión patrimonial en Andalucía con la llegada de la Banca Premium a Córdoba, desde la que presta ya un servicio experto y especializado a clientes de altos patrimonios. La entidad amplía así sus servicios de mayor valor añadido, después de consolidar sus servicios de banca privada en la provincia y desplegar ambas bancas en Málaga.

Asociaciones

APD: encuentro sobre financiación con el ICO

La Asociación para el Progreso de la Dirección (APD) Norte celebró recientemente junto a Rural Kutxa un encuentro en el que participó el presidente del ICO, Manuel Illueca, en el que se analizaron las alternativas de financiación para las empresas vascas. APD Norte cuenta ya con 607 compañías asociadas.



ASSET

Participantes en la apertura institucional de la jornada.

Finanzas

Anticipación, adaptación y tecnología

Asset aborda en Bilbao los retos de la dirección financiera en su jornada anual

Empresa XXI | Bilbao

"La función financiera está asumiendo un papel cada vez más transversal en las organizaciones" y "en un entorno de transformación tecnológica, incertidumbre económica y nuevos riesgos, nuestra responsabilidad como profesionales es anticiparnos, interpretar mejor la información y convertirla en decisiones que contribuyan al crecimiento y a la competitividad de nuestras empresas". Este fue uno de los mensajes centrales lanzados por el CEO y secretario general de la Asociación Española de Financieros de Empresa (Asset), Luis Calaf, en el transcurso de la jornada anual de la asociación.

El encuentro reunió en Torre Iberdrola, en Bilbao, a más de 300 profesionales de la dirección financiera y representantes de compañías de referencia para compartir experiencias y analizar algunos de los principales desafíos que están transformando el área de las finanzas. Además de Calaf, la apertura institucional contó con las intervenciones de la directora Regional Norte de Banca de Empresas e Instituciones de BBVA, Elena López, y del director de la Región Norte de i-DE (Grupo Iberdrola), Javier Arriola.

Durante la jornada se abordaron aspectos como la automatización, los nuevos modelos de datos o la IA generativa, entre otros.

Financiación empresarial

Uno de los bloques centrales del encuentro anual se dedicó a analizar la evolución de la financiación empresarial en un entorno de transformación económica, abordando el papel de la financiación bancaria, la financiación sostenible, el creciente protagonismo de los mercados de capitales y la necesidad de diversificar las fuentes de financiación para apoyar el crecimiento, la competitividad y las inversiones estratégicas de las compañías.

Asimismo, se analizaron las principales tendencias en la gestión financiera y de riesgos (estandarización y modernización del 'reporting' bancario, la evolución de los pagos corporativos, el futuro euro digital, etc.) y los procesos financieros digitales.

Banca

BBVA: nueva etapa al alza en España

Aspira a ampliar su base de clientes y a ganar peso en empresas, seguros y banca privada y patrimonio

Empresa XXI | Madrid

BBVA aspira a acelerar el ritmo de su crecimiento en España ampliando su base de clientes, profundizando en la relación con ellos y ganando peso en negocios de mayor valor, como empresas, seguros y 'Global Wealth', el área especializada en banca privada y patrimonio de la entidad.

Y en esta nueva etapa, tal y como explicó el 'country manager' de BBVA en España, Peio Belausteguigoitia, en un encuentro con analistas e inversores, la inteligencia artificial será el gran acelerador, con el cliente en el centro de la transformación y una experiencia cada vez más sencilla, hiperpersonalizada y especializada.

En empresas, BBVA quiere convertirse en socio estratégico de sus clientes y acompañarles de manera más relevante en su día a día y, para ello, trabaja en el desarrollo de soluciones transaccionales y servicios digitales cada vez más seguros y que ofrezcan una mejor experiencia.



BBVA

Presentación a analistas e inversores.

En el ámbito de las pymes, la entidad seguirá reforzando la relación digital y remota y desarrollando propuestas adaptadas a las particularidades de cada sector, mientras que para empresas de mayor tamaño impulsará el asesoramiento especializado y utilizará herramientas basadas en IA para ampliar la capacidad de los gestores y simplificar procesos. En grandes corporaciones, el foco estará en profundizar en la relación, con el negocio transfronterizo y la sostenibilidad como principales palancas de crecimiento, así como en seguir desarrollando las capacidades de asesoramiento sectorial.

Estadística Industrial

La automoción vasca perdió energía en 2024

La cifra de negocios de las compañías de Euskadi se contrajo un 4% en tasa interanual mientras que en el conjunto de España los ingresos del sector se incrementaron un 5%

Iñaki Calvo | Bilbao

El delicado momento por el que atraviesa la industria europea de automoción de un tiempo a esta parte, marcado por los tiempos en la transición del motor de combustión al eléctrico y por la feroz competencia china, incidió directamente en el sector vasco en 2024. Las compañías dedicadas tanto a la fabricación de vehículos de motor, como las carroceras y las especializadas en componentes, piezas y accesorios (Cnae 29), que en dicho ejercicio absorbieron el 9,7% de todas las ventas manufactureras vascas, volvieron a perder cuota de mercado a nivel nacional.

En concreto, los 7.463 millones de euros de cifra de negocios que sumaron en 2024, un 4% menos en términos interanuales, supusieron el 7,6% de los ingresos de todo el sector en España, que se incrementaron un 5% respecto al año anterior y alcanzaron los 97.876 millones de euros, según datos obtenidos de la última Estadística Estructural de Empresas del sector industrial elaborada por el INE. Como referencia, cinco años atrás, en 2019, el sector de Euskadi aportó el 8,1% a las ventas españolas, medio punto más.

7.463
MILLONES DE EUROS
LAS VENTAS DE LAS COMPAÑÍAS DE LA CAPV

Entre las regiones que albergan a los principales OEMs del sector, que coinciden también con las que más cifra de negocios concentran, únicamente las dos primeras por ingresos, Cataluña (+2%) y Castilla y León (+20%), consiguieron mejorar sus ventas en relación a 2023. Del resto, destacó la intensidad de la caída de Valencia (-24%), aquejada por el desplome de la producción de Ford en Almussafes; si bien Galicia (-4%), Aragón (-2%), Madrid (-1%) y también Navarra (-3%), además de Euskadi, sufrieron retrocesos en el apartado de los ingresos.

Menos empleo

En términos de empleo, el sector vasco tampoco lució bien en la comparativa con el resto de las principales autonomías españolas en el ámbito de la automoción. De hecho, sus 13.817 ocupados supusieron un descenso del 1% en tasa interanual, un ritmo de caída que únicamente batieron Madrid (-14%) y Valencia (-13%), ambas situadas por debajo de Euskadi en cifras absolutas de trabajadores. En cambio, tanto Castilla y León (+5%), como Aragón (+4%), Galicia (+3%), Cataluña (+2%) y Navarra (+1%) fueron capaces de crear empleo en 2024.

Eso sí, si se analiza la evolución a lo largo del último lustro, se aprecia que de estas ocho regiones punteras en automoción la pérdida de peso en el empleo sectorial fue una constante. El descenso más acusado, de 4,3 puntos se dio en Cataluña, que, a pesar de ello, aglutinó el 19,9% de la ocupación en 2024. Castilla y León concentró el 11,4% del empleo, 0,2 puntos porcentuales menos que un lustro antes, Aragón el 10,9% (-0,1 puntos), Euskadi el 8,7% (-0,3 puntos), Valencia el 8,0% (1,9 puntos menos) y Navarra el 7,7% (-0,1 puntos). Por contra, solo Galicia (+1,1 puntos) y Madrid (+0,5 puntos) ganaron cuota de ocupación, hasta el 10,2% y el 6,6%, respectivamente.

MENOS VENTAS POR EMPLEADO EN EUSKADI

Las ventas por empleado del sector descendieron en la CAPV (-3%) y crecieron en España (+3%) en 2024. El año anterior se habían disparado tanto a nivel nacional (+18%) como vasco (+10%).

	2024	%24/23	%24/19	2023	2022
CIFRA DE NEGOCIO (millones euros)					
España	97.876	+5%	+30%	93.364	77.674
País Vasco	7.463	-4%	+23%	7.755	6.915
PERSONAS OCUPADAS					
España	158.890	+2%	-1%	156.267	153.060
País Vasco	13.817	-1%	-5%	13.913	13.648
VENTAS/PERSONA (miles euros)					
España	616	+3%	+31%	597	507
País Vasco	540	-3%	+29%	557	507

Fuente: INE.

UN 7,6% DE LOS INGRESOS NACIONALES

Los 7.643 millones de euros de negocio de las firmas vascas supusieron un 7,6% de todas las ventas nacionales, que ascendieron a 97.876 millones

LA CIFRA DE NEGOCIOS EN MILLONES DE EUROS

	2024	%24/23	%24/19	2023	2022
Cataluña	20.429	+2%	+5%	20.058	15.721
Castilla y León	12.101	+20%	+31%	10.113	8.344
Madrid	10.860	-1%	+98%	10.968	7.570
Galicia	10.594	-4%	+47%	11.076	10.781
Aragón	10.346	-2%	+25%	10.518	8.375
País Vasco	**7.463**	**-4%**	**+23%**	**7.755**	**6.915**
Com. Valenciana	7.331	-24%	-29%	9.631	9.634
Navarra	6.502	-3%	+8%	6.686	6.881
Andalucía	1.532	-3%	+116%	1.579	688
Cantabria	1.463	+10%	+20%	1.335	1.270
Castilla - La Mancha	963	+11%	+84%	865	761
La Rioja	165	+6%	-1%	155	147
Asturias	160	+4%	+13%	154	131
Murcia	101	+13%	+83%	89	79
Extremadura	13	+11%	+17%	12	11
Canarias	12	+22%	+50%	10	9
Baleares	7	+22%	-35%	5	14
ESPAÑA	**97.876**	**+5%**	**+30%**	**93.364**	**77.674**

LA OCUPACIÓN DEL SECTOR

	2024	%24/23	%24/19	2023	2022
Cataluña	31.693	+2%	-18%	31.052	32.425
Castilla y León	18.175	+5%	-3%	17.332	17.756
Aragón	17.260	+4%	-2%	16.627	17.525
Galicia	16.200	+3%	+12%	15.777	15.561
País Vasco	**13.817**	**-1%**	**-5%**	**13.913**	**13.648**
Com. Valenciana	12.787	-13%	-19%	14.694	15.231
Navarra	12.276	+1%	-2%	12.132	12.134
Madrid	10.458	-14%	+7%	12.106	9.766
Castilla - La Mancha	5.041	+7%	+48%	4.725	4.446
Andalucía	4.928	+5%	+3%	4.679	4.655
Cantabria	3.402	+10%	+17%	3.096	3.129
La Rioja	1.034	-6%	-7%	1.098	1.133
Asturias	690	+7%	-20%	643	630
Murcia	596	+9%	+32%	548	554
Canarias	127	+10%	+17%	115	106
Extremadura	98	-7%	-27%	105	134
Baleares	38	+31%	-47%	29	110
ESPAÑA	**158.890**	**+2%**	**-1%**	**156.267**	**153.060**

Los datos corresponden a la Estadística Estructural de Empresas del sector industrial. Fuente: INE.



EMPRESA XXI

El salario medio industrial de la CAPV ascendió a 38.761 euros anuales por trabajador.

Costes Laborales

El sector industrial moderó sueldos el año pasado

Los costes salariales sólo crecieron cuatro décimas en la CAPV, aunque en el segundo trimestre de 2026 repuntaron

I.C. | Bilbao

Los sueldos y salarios de la industria del País vasco experimentaron un fuerte ajuste en 2025, ralentizando su incremento de un modo considerable en relación al ejercicio precedente. Sin embargo, en el segundo trimestre de este año reputaron con respecto al mismo periodo del año pasado, según se desprende de las estadísticas facilitadas por el INE.

Por lo que se refiere a 2025, el sueldo medio anual en la industria ascendió a 38.761 euros por empleado, apenas un 0,4% más en términos interanuales. Esta subida fue la más contenida a nivel nacional, donde los emolumentos subieron en todas las regiones. Para hacerse una idea de la ralentización, en 2024 el aumento en la CAPV se estableció en el 3,0%.

2,6%
CRECE EL COSTE SALARIAL EN EL SEGUNDO TRIMESTRE

En cuanto al conjunto de España, el avance de los salarios industriales se situó en el 3,1%, alcanzando los 28.411 euros/año por trabajador. Se da la circunstancia de que las dos autonomías que lideran el ránking salarial en cifras absolutas, Madrid, con 42.212 euros, y Euskadi, con los citados 38.761 euros, fueron también las que delimitaron la intensidad de los crecimientos interanuales, con Madrid por arriba (+5,8%) y el País Vasco por debajo, con las cuatro décimas mencionadas.

Los sueldos representaron un 71,4% del coste total bruto por trabajador en la industria vasca en 2025, que ascendió a 54.273 euros anuales (+1,5%). También en este caso Euskadi fue únicamente superada por Madrid, con 56.975 euros (+5,8%).

Resto de partidas

El resto de las partidas del coste total bruto por empleado industrial vasco se distribuyó entre las cotizaciones obligatorias (24,8% del total), las cotizaciones voluntarias (1,3%), las prestaciones sociales directas (1,0%), las indemnizaciones por despido (0,7%), los gastos en Formación Profesional (0,3%), en transporte (0,1%) y el resto de costes (0,3%).

Por otra parte, los datos del INE ponen de manifiesto que en el segundo trimestre de este año los costes salariales totales del sector en Euskadi sufrieron un incremento del 2,6%, en línea con la subida registrada a nivel nacional (+2,7%). Así, el empleado industrial vasco percibió una retribución mensual de 3.108 euros, frente a los 2.868 que recibió el trabajador medio en España. A modo de referencia, el coste salarial total de la construcción en la CAPV se elevó un 7,7% en relación al segundo trimestre de 2025, hasta alcanzar los 2.861 euros mensuales; mientras que en el sector servicios el alza fue del 5,7%, situándose en los 2.609 euros de media.

MADRID Y LA CAPV CONTINÚAN EN CABEZA

Madrid, con 46.180 euros por empleado/año, y Euskadi, con 44.344, tuvieron los costes totales brutos (incluye todos los sectores) más altos de toda España en 2025.

EL COSTE BRUTO POR EMPLEADO EN ESPAÑA

	2025	%25/24	%25/20	2024	2023	2022
Madrid	46.180	+3,4%	+23,8%	44.654	42.775	40.316
País Vasco	**44.344**	**+3,8%**	**+19,5%**	**42.733**	**41.706**	**39.908**
Navarra	41.923	+3,1%	+20,9%	40.677	39.175	36.827
Cataluña	41.556	+3,0%	+26,7%	40.340	38.965	36.915
Baleares	39.094	+5,8%	+43,4%	36.958	35.396	32.377
ESPAÑA	**38.749**	**+3,3%**	**+24,4%**	**37.525**	**36.131**	**34.286**
Aragón	37.151	+2,0%	+24,6%	36.418	34.967	32.908
Asturias	36.987	-0,1%	+15,2%	37.018	35.359	33.701
La Rioja	36.056	+5,1%	+28,2%	34.301	32.767	31.058
Cantabria	35.267	+2,7%	+17,7%	34.344	33.274	32.017
Castilla y León	34.956	+4,0%	+22,1%	33.601	32.594	30.938
Com. Valenciana	34.781	+2,9%	+25,9%	33.787	32.331	31.005
Galicia	34.765	+2,6%	+21,3%	33.878	32.200	30.817
Andalucía	34.312	+4,3%	+22,9%	32.912	32.024	30.440
Castilla - La Mancha	34.305	+3,2%	+22,4%	33.243	32.227	30.760
Murcia	33.554	+0,2%	+19,0%	33.471	31.697	30.168
Canarias	32.218	+3,2%	+33,2%	31.234	30.374	28.899
Extremadura	32.067	+4,0%	+26,5%	30.838	28.542	27.749

LOS COSTES DE LA INDUSTRIA EN ESPAÑA

	COSTE TOTAL BRUTO			SUELDOS Y SALARIOS		
	2025	%25/24	%25/20	2025	%25/24	%25/20
Madrid	56.975	+5,8%	+15,8%	42.212	+5,8%	+16,3%
País Vasco	**54.273**	**+1,5%**	**+20,6%**	**38.761**	**+0,4%**	**+19,8%**
Cataluña	49.892	+2,2%	+26,7%	36.402	+1,8%	+27,0%
Navarra	48.688	+4,9%	+23,8%	34.782	+4,5%	+22,5%
Asturias	48.292	+4,2%	+19,9%	34.727	+5,2%	+18,5%
Cantabria	47.199	+9,8%	+29,5%	32.000	+3,7%	+22,1%
Castilla y León	42.844	+3,9%	+23,5%	30.912	+3,7%	+24,4%
Galicia	42.778	+5,2%	+23,6%	30.848	+4,6%	+22,3%
Aragón	41.986	+2,4%	+22,5%	29.955	+1,4%	+21,4%
Baleares	39.840	+3,1%	+32,2%	28.964	+3,2%	+31,4%
La Rioja	39.604	+4,7%	+23,4%	28.643	+5,4%	+22,7%
Andalucía	39.565	+3,5%	+26,2%	28.476	+3,9%	+27,0%
Castilla - La Mancha	39.041	+4,9%	+22,4%	28.441	+5,1%	+24,1%
ESPAÑA	**38.749**	**+3,3%**	**+24,4%**	**28.411**	**+3,1%**	**+24,4%**
Com. Valenciana	38.368	+3,8%	+21,3%	27.571	+4,2%	+21,1%
Murcia	37.488	+3,8%	+19,0%	27.024	+4,6%	+18,4%
Extremadura	35.128	+5,7%	+19,5%	25.261	+4,8%	+17,5%
Canarias	35.099	+2,5%	+17,9%	25.235	+2,6%	+18,3%

Datos en euros. Fuente: INE.



Imagen de la pirámide del Louvre, que integra cristales de extrema claridad diseñados por Saint-Gobain específicamente para ella.

Vidrio

Saint-Gobain descarboniza el vidrio

La compañía iniciará el mes que viene las obras para la instalación en su planta de Avilés del mayor horno eléctrico para producto plano del mundo, que evitará la emisión de 80.000 t anuales de CO2

Cristina Camargo | Avilés

Saint-Gobain, principal fabricante de vidrio plano del mundo, avanza en la instalación en su planta de Avilés de un gran horno eléctrico, que reducirá en un 50% las emisiones de CO2, lo que equivale a una 80.000 t anuales, y evitará el consumo de 265 GWh de gas natural.

La compañía, que, en los próximos meses, acometerá los trabajos de limpieza y desmontaje del horno de gas F400, comenzará la construcción del nuevo horno en enero de 2027, con el objetivo de reanudar la producción en el segundo semestre del año. Se trata de FurHya, un horno híbrido altamente electrificado, que supondrá 100 millones de euros inversión, de los que la UE aportará el 60%.

> Supondrá una inversión de 100 millones de euros

La instalación correrá a cargo del gigante japonés AGC Group, especializado en la fabricación de vidrio. En el proceso, que engloba desde el vaciado y desescombro de la antigua instalación a las obras de ampliación de la nave que acogerá el nuevo horno, intervendrán, además, numerosas empresas auxiliares.

Con el objetivo de alimentar la nueva infraestructura, la compañía construirá en los próximos meses en sus instalaciones una nueva subestación eléctrica, que supondrá una inversión superior a tres millones de euros.

Saint-Gobain destaca que el proyecto FurHya reforzará la competitividad industrial de la planta de Avilés y acelerará la transición hacia procesos productivos con menor impacto ambiental. “El nuevo horno marcará un antes y un después en la evolución tecnológica del sector. Su puesta en marcha permitirá consolidar a Avilés como uno de los enclaves industriales más avanzados del mundo en la fabricación de vidrio plano”, aseguran desde la compañía.

En términos de empleo y continuidad, la construcción de la nueva infraestructura garantiza la permanencia de la compañía en la comarca asturiana durante, al menos, otras dos décadas.

La implantación del nuevo horno se enmarca en la estrategia de Saint-Gobain de asociar los productos de alto valor añadido, que representan ya casi el 50% de la cifra de negocio, a los de bajo carbono. En ese sentido, hacen hincapié en que “la rentabilidad futura de la planta no dependerá únicamente de los volúmenes de producción masiva, sino de la calidad, el servicio y el margen de los productos de alto valor añadido, como laminados y capas”.

Su apuesta por la electrificación se alinea asimismo con la creciente exigencia en términos de sostenibilidad de la normativa, que en el caso del Código Técnico de la Edificación exigirá declarar y limitar emisiones de CO2 en edificación.

Por otra parte, durante el tiempo de parada, la compañía intensificará la labor comercial para dirigir a los clientes (Climalit Partners) hacia la gama Oraé, que destaca por las bajas emisiones de CO2 en el proceso de fabricación, abasteciéndose temporalmente desde otras plantas del grupo en Europa.

Primeros pasos hacia la electrificación

Las obras del nuevo horno-float Saint-Gobain Avilés comenzarán con el proceso de ‘sangrado’ o extraccción de la antigua instalación de todo el ‘calcín’, que son pequeños fragmentos de vidrio que se mueven en su interior en estado líquido a casi mil grados de temperatura. Su extracción se combinará con la de los restos de vidrio flotado que haya el día en que comiencen de manera efectiva las obras del FurHyA, ya que el F-400 continuará produciendo hasta el último momento con el objetivo de almacenar material que permita mantener la actividad en las líneas de acabado cuando caiga la producción por circunstancias sobrevenidas.

Aeroespacial

PLD fabricará cohetes en serie

Invertirá 65 millones en una gigafactoría en Elche para quintuplicar su producción

C. Camargo | Elche

PLD Space, especializada en la fabricación de cohetes reutilizables para el lanzamiento de pequeños satélites, proyecta construir en Elche una de las mayores instalaciones aeroespaciales de España.

La compañía planea construir una gigafactoría de más de 720.000 metros cuadrados en el futuro polígono industrial de Porta d'Elx para fabricar en serie sus cohetes Miura. El objetivo es reunir en un único recinto las actividades de diseño, ingeniería, fabricación, ensamblaje y logística.

El proyecto, que contempla una inversión inicial superior a los 65 millones de euros, está actualmente en tramitación ante la Generalitat Valenciana para obtener la declaración de Proyecto de Interés Autonómico (PIA), que permitiría agilizar los procedimientos administrativos y reducir los plazos de ejecución.

La primera fase contará con una inversión aproximada de 65 millones de euros. De esa cantidad, 36 millones se destinarán a construir edificios industriales y corporativos, 17 millones a maquinaria y equipamiento técnico y otros 12 millones a adquirir y urbanizar los terrenos.

El elemento principal del complejo será una nave industrial de más de 95.000 metros cuadrados para fabricar y ensamblar los cohetes Miura.

Se dotará , además de un edificio técnico y oficinas. Además, dispondrá de un garaje específico para los contenedores utilizados en el transporte de los cohetes hasta las bases de lanzamiento que la compañía opera en la Guayana Francesa y Omán.

Segunda fase

En una segunda fase, se construirá otra fábrica de hasta 150.000 metros cuadrados para los futuros lanzadores Miura Next. La construcción generará alrededor de 1.700 empleos inducidos. Por sus parte, la instalación podría crear hasta 2.000 empleos directos y 4.000 indirectos.

La nueva infraestructura permitirá a PLD Space pasar de fabricar prototipos a producir cohetes en serie. Frente a la capacidad de sus actuales instalaciones de Elche de producir las primeras cinco o seis unidades del Mirua 5, aspira a alcanzar hasta 30 lanzamientos anuales.



PLD SPACE

Interior de las instalaciones en Elche de PLD Space.



Exterior de las instalaciones de HiperFerro en Vilagarcía de Araousa.

Ingeniería Mecánica

HiperFerro amplía servicios

Invertirá dos millones de euros en la puesta en marcha de una línea de granallado y pintura de hierro

C. C. | Pontevedra

HiperFerro invertirá en torno a dos millones de euros en un ambicioso proyecto de ampliación de sus instalaciones de Vilagarcía de Arousa, que incluyen la puesta en funcionamiento de una línea de granallado y pintado del hierro.

La compañía, que hasta el momento subcontrataba este proceso a una empresa de fuera de Galicia, persigue mejorar la calidad del servicio que presta a sus clientes mejorando los plazos de entrega. Al mismo tiempo, les permitirá ahorrar costes de producción.

Ampliación del almacenamiento

El proyecto de HiperFerro contempla también la ampliación de su nave este, para reforzar de este modo el espacio de almacenamiento. La inversión de la obra civil asciende a 375.000 euros.

La compañía, especializada en distribución de hierro y acero, ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años. Tras varios cambios de sede en los que ha ido incrementando sus dimensiones, en 2007 se trasladó al polígono O Pousadoiro, en Vilagarcía de Arousa, en el que ocupa tres naves actualmente.

Empresa XXI BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Deseo suscribirme por un año a la publicación
(21 ediciones + Libro + Ediciones especiales)

Nombre del titular .....
Nombre empresa .....
CIF ..... Actividad .....
Dirección .....
Teléfono ..... Email .....

Suscripción 166,50€ (+ IVA)

FORMA DE PAGO
(Al recibo de factura)

Cheque adjunto ☐
Transferencia bancaria ☐
Recibo domiciliado ☐

IBAN
.....
.....

c. Jose María Olavarri, 6 - 2º Dpto. 9 | 48001 Bilbao (Bizkaia) | +34 944 400 000 | suscripciones@grupoxxi.com

Empresa
15 OCTUBRE 2026

Biociencias

A la altura de la competencia

Biospain 2026 cerró sus puertas con un buen balance de captación que, si bien no alcanza la repercusión de Milán o Barcelona, visibilizó el avance creciente del sector biotecnológico en Euskadi

Vicky López | Barakaldo

El País Vasco cuenta con uno de los ecosistemas de ciencias de la vida y salud más consolidados y con una creciente proyección europea. Así se ha constatado durante la celebración de Biospain 2026, feria acontecida del 29 de septiembre al 1 de octubre en el BEC de Barakaldo, diez años después de su última visita. Durante tres días, el Encuentro Internacional de Biotecnología compitió con su homólogo en Milán (CPHI), que tuvo lugar una semana después, así como con la capacidad de atracción del evento en la edición anterior celebrada en Barcelona, donde también volverá el año que viene. Un desafío de altura que las empresas vascas presentes en el certamen y las diversas conferencias impartidas por ponentes de prestigio se encargaron de afrontar.

La participación vasca del sector de biotecnología tuvo un claro exponente en las 12 startups reunidas en el pabellón de Euskadi, bajo el paraguas de Basque Health Cluster, así como en la decena de empresas presentes con stands independientes, algunas ya con décadas de actividad en el mercado, como Biolan o Burdinola.

El congreso recibió 1.900 asistentes de 32 países y 95 inversores

El balance es positivo, confirmó la organización. El congreso reunió a más de 1.900 asistentes de cerca de 900 organizaciones de 32 países, 287 expositores y 95 inversores de 50 entidades nacionales e internacionales propiciando la celebración de más de 4.000 reuniones bilaterales.

Precisamente, la posibilidad de establecer contactos con potenciales inversores y fomentar acuerdos de partenariado para el acceso a mercados internacionales fue una de las razones para la participación de Mikrobiomik en Biospain, que recibió en sus instalaciones la visita de una farmacéutica italiana interesada en sus investigaciones. La interacción con empresas y algún fondo de inversión, con el que habían quedado previamente, justificó la presencia de la startup vizcaína especializada en el desarrollo de terapias biológicas basadas en microbiota para la restauración del equilibrio intestinal.

También desde Biolan, su directora de Innovación y Estrategia Corporativa, Susana Hormilla, indicó que la presencia de la compañía en Biospain sirvió a un objetivo de posicionamiento a través de la plataforma de 'partnering' del congreso. Un instrumento que les permitió analizar potenciales colaboraciones para promocionar una nueva área de negocio orientada a la oferta de servicios avanzados de I+D para empresas que están desarrollando sus propias soluciones o impulsando el escalado de sus prototipos.

Otras startups de reciente creación como Golden Gait, cuyo fármaco desarrollado activa los receptores de acetilcolina para tratar problemas de movilidad; Emaia Health, que está desarrollando una plataforma digital para la prevención cardiovascular en las mujeres, actualmente en fase de validación clínica previa a su comercialización; o Welltech que centra sus esfuerzos en llevar la electrónica al sector del descanso a través de colchones inteligentes y sistemas de análisis del sueño, convivieron en el Basque Pavillion.

Anabel Pérez
Cofundadora de Inbistra



Hemos tenido decenas de reuniones de las que el 25% suele fructiferar

Jordi Sarrá
Des. Negocio de Cocoon



No hemos obtenido muchos *leads* de visitantes internacionales

Gonzalo Ojea
Dir. Comercial Litek



Hemos logrado *leads* con visitas de EEUU, India y Francia

Blanca Mínguet
Comercial Mikrobiomik

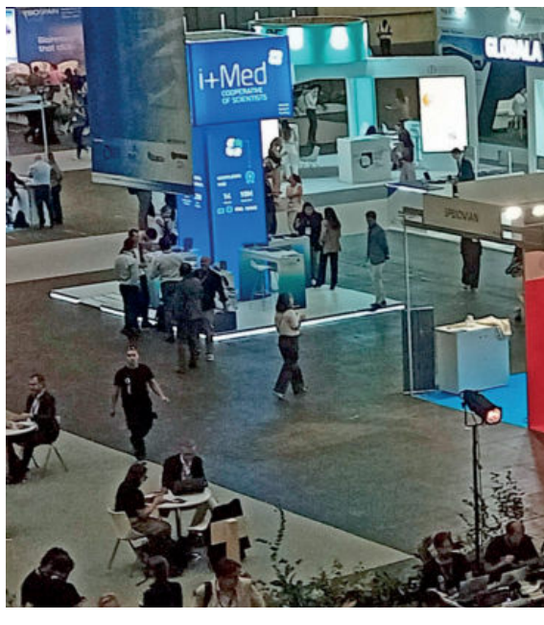


Hemos recibido la visita de una farma italiana en nuestras instalaciones

El éxito de tomar una decisión acertada

Este enclave "nos aporta mucha visibilidad", reconoció Anabel Pérez, cofundadora de Inbistra, que refirió haber celebrado decenas de reuniones con clientes potenciales de las que, basada en la experiencia de su participación en Biospain 2025, en Barcelona, entre el 25 y el 30% suelen materializarse en acuerdos comerciales, alianzas, colaboraciones, etc. Especializada en el asesoramiento para la valoración de activos y optimización de carteras farmacéuticas y biotecnológicas con el desarrollo de soluciones de software, la compañía solo lleva un año en el mercado y afirma que Biospain es un foro óptimo para "conectar y reconectar" con potenciales clientes.

Las ferias de este tipo son precisamente los foros idóneos en los que las empresas de este sector en particular deben estar, coincide Fernando Aguirre, CEO de Hawk Biosystems, que destaca el carácter conservador de esta industria. Es un sector muy de nicho al que "se le pide mucho y se le



Biospain 2026 ha cerrado su última edición con la celebración de más de 4.000 reuniones bilaterales.

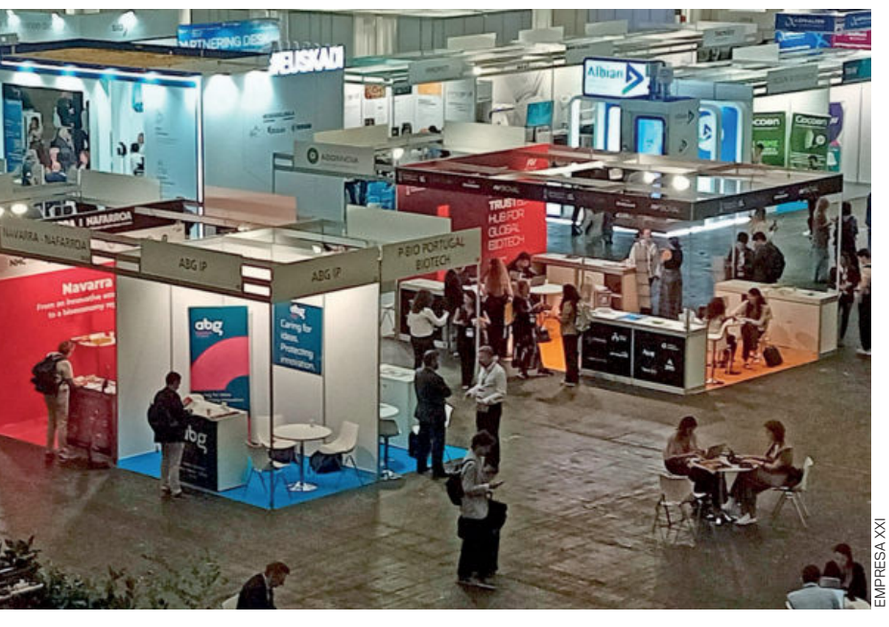
ayuda poco", señalan desde la compañía que, con 10 años de vida, ha desembarcado en mercados como Japón, Canadá, Holanda o Estados Unidos, y llevará su plataforma de microscopía para el diagnóstico de tumores del uso en investigación al ámbito del diagnóstico in vitro.

"La industria biotecnológica es muy potente y hay que darle más protagonismo", reivindicó Gonzalo Ojea, director comercial de Litek Pharma, cuya actividad se centra en el diseño y fabricación de aisladores y equipos avanzados para la industria farmacéutica. El responsable se mostró optimista con su participación en Biospain, tras referir el establecimiento de numerosos *leads* de contactos internacionales procedentes de Estados Unidos, India y Francia.

> Es un sector de nicho al que se le pide mucho y se le ayuda poco

Uno de los exponentes más consagrados en esta industria es Burdinola. A pesar de acudir con una amplia exposición de maquinaria que mostraba su capacidad para el diseño de proyectos de laboratorio llave en mano, no lograron captar el interés de muchos visitantes en una feria más centrada en el 'BtoB' que en el *comerce*. Con todo, lograron numerosos *leads* con proyectos para los que la estrategia es alcanzar alianzas y establecer sinergias que impulsen una mayor integración de soluciones de automatización en los diseños de laboratorio. Con más de 150 personas en plantilla, el ejercicio está siendo productivo y quieren consolidar su presencia internacional con filiales en Polonia y Suiza.

Por último, el responsable de Cocoon coincidió con varios expositores consultados en que no habían podido encontrar su sitio en esta feria, donde el carácter eminentemente internacional de este sector no se ha visto confirmado.



EMPRESA XXI



BIOLAN

Biolan tiene sus instalaciones en P. T. de Bizkaia.

Biolan presenta nuevos biosensores

Biolan Microbionsensores presentó en Biospain nuevos sistemas próximos a la validación clínica así como otros recientemente lanzados al mercado como la nueva generación de biosensores automatizados para el control alimentario Bio 5000. Con 20 años de vida, la biotecnológica vizcaína se especializa en el desarrollo y fabricación de soluciones analíticas y de diagnóstico basadas en tecnologías biosensoras dirigidas al sector agroalimentario y de salud.

> Avanza en la validación clínica de sus soluciones

Una de las innovaciones es Osavitd 2000, un sistema Point of Care (PoC) para la determinación cuantitativa de vitamina D en sangre capilar, diseñado para proporcionar resultados objetivos y fiables en el propio punto de atención y facilitar la toma de decisiones clínicas.

Apoyo público

El proyecto contó con financiación del Hazitek 2023 y Fast Track Innobideak 2025. Según explicó a Empresa XXI Susana Hormilla, directora de Innovación y Estrategia Corporativa de Biolan, tras varios años de I+D y de completar la verificación de su funcionamiento analítico, el sistema está en fase de validación clínica para evaluar su seguridad, funcionamiento y usabilidad en condiciones reales.

Esta etapa permitirá avanzar en el proceso regulatorio como producto sanitario de diagnóstico in vitro conforme al Reglamento europeo IVDR, explicó Susana Hormilla, directora de Innovación y Estrategia Corporativa.

Biolan mostró también el nuevo sensor de presión Silversit, una silla que monitoriza la fragilidad funcional, próxima a iniciar la validación preclinica.

Hawk prepara el salto a Europa y Estados Unidos

Hawk Biosystems, orientada al diagnóstico y pronóstico del cáncer, ha puesto en marcha un estudio de validación clínica multicéntrico junto al hospital norteamericano Mayo Clinic, en torno a QF-Pro® Technology, tecnología de desarrollo propio para el análisis cuantitativo de interactómica in situ.

Los análisis convencionales indican cuánta proteína hay en un tumor; QF-Pro® mide si esas proteínas están funcionalmente interactuando entre sí dentro del tejido del paciente. Aplicado a inmunoterapia, permite cuantificar, entre otras, la interacción real entre las proteínas PD-1 y PD-L1 en la biopsia, que es el mecanismo sobre el que actúan los fármacos considerados estándar de tratamiento.

El objetivo es llevar esa información funcional a la práctica clínica y a los ensayos clínicos como criterio de selección de pacientes: identificar de antemano quién tiene probabilidades reales de responder a una inmunoterapia y quién no. Para el paciente evita meses de un tratamiento que no le va a funcionar, así como la toxicidad asociada. Para los grupos hospitalarios y la industria farmacéutica, permite diseñar ensayos clínicos más eficientes y con mejor definición de la población diana.

El estudio que desarrolla con Mayo Clinic, este año, es la pieza que sostiene el salto de la tecnología desde el uso exclusivamente investigador al ámbito del diagnóstico in vitro. La hoja de ruta contempla la certificación IVDR en Europa como siguiente hito y, a continuación, la vía ante la FDA de EEUU.



EMPRESA XXI

Hawk participó en el marco de BHC Cluster.

GUGGENHEIM
BILBAO



Steve McQueen

66–76–26

09.10.2026
21.02.2027

Occident