

«Estaría bien facilitar a empresas de aquí la compra de otras, y así mantener el arraigo»

Antón Aranzabal Presidente de la Fundación Antonio Aranzabal

El experto pone en valor que siga habiendo emprendedores en Gipuzkoa y carga contra los confinamientos y la subida de impuestos que prevé el Gobierno central

JULIO DÍAZ DE ALDA

SAN SEBASTIÁN. Antón Aranzabal (San Sebastián, 1964) preside la Fundación Antonio Aranzabal, que lleva el nombre de su padre, histórico empresario guipuzcoano e hijo a su vez de Manuel, fundador de Bombas Itur. Voz autorizada en lo relativo a la empresa familiar, Aranzabal subraya que sigue habiendo espíritu emprendedor en el territorio y alerta sobre el impacto de los confinamientos.

–Ayer fue el 20 aniversario de la Cátedra de Empresa Familiar. ¿Cómo pasa el tiempo, verdad?

–Pues sí. La fundación nació en 1999 y la cátedra un año después, junto con otra de ingeniería de fluidos, por la relación con Itur, con la Universidad de Navarra. Ahora vemos la serie 'Patria', pero mi padre, como empresario, sufrió mucho. Quiso promover la figura del empresario familiar, y puso en marcha la cátedra, con gente como Víctor Urcelay. Costó mucho esfuerzo.

–¿Cómo es la empresa familiar?

–Tiene mucha vinculación con el tejido guipuzcoano, en la que muchas veces se mezclan empresa y patrimonio de la familia, los temas de los hijos y los no hijos...

–¿Ha cambiado eso de que el jefe es siempre el hijo del jefe?

–Se han trabajado muchísimo esos aspectos. Hay un montón de herramientas para evitar esas trampas, y el que las ha querido utilizar ha tenido muchas oportunidades de hacerlo. Se han hecho las cosas bien, con protocolos familiares y esas cosas.

–¿Cómo andamos de emprendedores hoy en Gipuzkoa?

–Hay un poco de todo. Afortunadamente, estas cosas evolucionan. A nuestros mayores les tocó una época dura, con guerras, en la que hubo oportunidades y algunos las aprovecharon. Y ahora también hay 'startups' y jóvenes con ganas de hacer cosas.

–¿Se ha perdido el espíritu de los empresarios de antaño?

–Ahora todos quieren ser funcionarios, pero sigue habiendo emprendedores. Sigue habiendo gente así. Si nos olvidamos del Covid, San Sebastián se ha llenado



Antón Aranzabal, esta semana en su casa de San Sebastián. JOSE USOZ

de negocios ligados al turismo. Eso es gente que ha visto la oportunidad y ha apostado. Siempre hay savia nueva, gente que no se conforma, pero hay que tener muchas ganas y confianza en uno mismo. Respecto a los de antes, creo que surgió una clase empresarial que fue fruto de su tiempo; no salieron uno o dos, sino unos cuantos. Ahora pasa lo mismo pero con otro perfil.

–Pero con la que está cayendo, ¿es momento para emprender?

–En estas situaciones siempre hay oportunidades para quien tenga un poquito de ojo y paciencia.

–¿Cómo está afectando la crisis a la empresa familiar vasca?

–Hablaba esta mañana con Gaizka Zulaika, de la Asociación de la Empresa Familiar de Euskadi, cuyos socios tienen cierto tamaño y, generalmente son líderes en sus sectores. Se van defendiendo, pero como en todos lados, la demanda está floja. Y todo depende del sector. Si eres un hotel, trabajas para la aeronáutica o en el 'retail', mal. En los bienes de equipo hay cierta incertidumbre sobre la cartera. Pero otros están bien; por ejemplo lo relacionado con la salud o la Administración. Va por barrios. Hay muchos que entre los ERTE y los créditos ICO están ganando tiempo y esperando a que capeen un

poco el temporal, pero también es verdad que esta segunda caída va a ser muy selectiva. Has podido llegar hasta ahora con la esperanza de que esto iba a a mejor, pero si nos empiezan a confinar como en marzo...

–¿Cabría un segundo confinamiento general?

–Yo no soy experto, ni médico, ni virólogo ni nada. Ellos tendrán que ver; su miedo principal es el colapso del sistema sanitario. ¿Cómo lo hacemos? Si no colapsa el sistema sanitario va a colapsar la economía. En marzo ya vimos el impacto. Hay algunos que están pagando una factura muy seria sin saber si son responsables de lo que sucede, y pienso en la hostelería. Tenemos que tener los ojos muy abiertos a la hora de tomar medidas. ¿Restringir horarios comerciales? Eso es mejor que cerrar, pero no sé si a esta altura del año y sin gente por la calle tendrán negocio... Supongo que las que están kiló-kolo caerán. Cualquier confinamiento tendrá un impacto fuerte.

–¿Y uno total?

–No sé si la gente estaría dispuesta a aceptar otro así. En marzo la gente se portó bien, pero... Además, la gente mayor tiene que salir. Es implantable. En mi opinión, el confinamiento total fue una auténtica salvajada.

–¿Cree que hacen falta alargar los ERTE y los créditos ICO?

–Creo que sí. Un sí, rotundo. Al menos mientras dure esta situación. He oído que los ICO o los ERTE no han llegado a todos y su aplicación ha sido calamitosa a veces. Alemania cierra la restauración pero les paga el 75% de lo que tuvieron el año pasado. Eso es una medida buena. ¿Qué pasa?, que tenía unas cuentas saneadas. En España solo podemos esperar lo que venga de Europa. Otros ayudan a los negocios con hasta un 10% de su PIB. España, cero.

–¿Vamos a ver compras de empresas vascas por fondos?

–Eso se da siempre en este tipo de situaciones. Un negocio que funciona bien pero con problemas de relevo, por ejemplo.

En riesgo

–¿Está en riesgo el arraigo de la empresa guipuzcoana?

–Yo creo que sí. Estaría bien un instrumento para que la gente de dentro, los inversores locales, pudieran acceder a estas empresas que necesitan coger volumen o que, estando bien, lo dejan, y que así se mantuviera el arraigo. No sé cómo. Gobierno Vasco, diputaciones... Ya sabemos que la inversión extranjera se mueve de país en país y tiene una enorme

LAS FRASES

COVID

«No sé si la gente estaría dispuesta a aguantar otro confinamiento total. En mi opinión, el primero fue un completo error»

FISCALIDAD

«¿Hay que pagar más impuestos para que tengan no sé cuántos ministerios más? ¿Qué dejaremos a nuestros nietos?»

Los De Aranzábal, premio al empresario familiar 2020

La familia De Aranzábal fue ayer galardonada con el Premio Antonio Aranzábal al empresario familiar 2020 por su labor al frente de su grupo de empresas, que aglutina la bodega Rioja Alta (quinta generación), Agromotor y Albertia. La entrega se desarrolló en la XX Jornada de la Empresa Familiar, que Deusto Business School en su campus de Donostia organiza junto con la fundación. En la sesión, centrada en el emprendimiento en la empresa familiar, aportaron su experiencia y su visión Javier Roquero (director general de Salto Systems), Xabier de la Maza (Cofundador y CEO de 'The Loaf') y Pilar Martínez Cosentino, directora de Estrategia de Cosentino.

soltura para entrar y salir. El que es de aquí no se va, porque tiene su familia y su prestigio aquí. Es algo que estamos pensando en plantear a las autoridades.

—¿Qué le parece ese fondo público que, para algo similar, ya tiene el Gobierno Vasco?

—Siempre tiene más recorrido la iniciativa privada, que tiene más criterio de negocio y de apuesta a medio y largo plazo. Lo público puede ayudar, pero necesitas un empresario detrás.

—¿Es necesario ganar tamaño?

—El tamaño es fundamental. Salvo que estés en un nicho muy, muy específico en el que des soporte a alguien local. La economía de escala es crítica. Cuando nos comparamos con franceses y alemanes, ellos juegan en otra liga. Incluso Bizkaia tiene una empresa mayor que Gipuzkoa.

—¿Qué reflexión hace sobre el programa 'Next Generation'?

—Todas las ayudas que lleguen de Europa son fundamentales, porque aquí no hay un duro. Pero una vez dicho eso, lo importante es quién va a dirimir el reparto, cómo se canalizan. Si esto va a ser un tema solo político. Algún experto tendrá que decir algo. Igual que con la pandemia; en otros países hay comités de expertos y de sabios que sabemos quiénes son y aquí no sabemos nada. Van a llegar 140.000 millones y no sabemos quién va a filtrar y cómo los proyectos. Tiene que ser una apuesta de país muy transparente, y hay que coger a los mejores de los mejores para tomar las decisiones.

—Entiendo que no le gustará la subida de impuestos que plantea el Gobierno central...

—Ese aumento de ingresos no va a llegar porque no va a subir la actividad. ¡Game over! ¿Quién va a financiar el gasto? ¿Más agujero? ¿Qué vamos a dejar a nuestros nietos? ¿Hay que pagar más impuestos para que tengan no sé cuántos ministerios?

Iberdrola quiere invertir 75.000 millones y crear 20.000 empleos hasta 2025

El 40% de sus activos estará en Estados Unidos mientras que España tan solo representará el 23% de la compañía

MANU ALVAREZ

BILBAO. Iberdrola presentó ayer su ambicioso plan estratégico para seis años, el periodo que va de 2020 a 2025, en el que se incluyen inversiones por un total de 75.000 millones de euros y también la creación de 20.000 nuevos empleos en todo el mundo. El impulso de la transición energética es la ola que la compañía que preside Ignacio Sánchez Galán quiere aprovechar para incrementar su ritmo de inversión, que le llevaría a alcanzar un beneficio neto anual en el entorno de los 5.000 millones de euros, frente a los 3.400 conseguidos en 2019.

Iberdrola celebró ayer su 'Capital Market Day', el día del inversor, con un mensaje de crecimiento acelerado, a mayor velocidad de lo que se había anunciado en las últimas comparecencias del presidente. «Nuestro modelo de negocio, tras 20 años anticipando la transición energética, nos sitúa como un agente tractor clave en la transformación del tejido industrial», indicó ayer Galán.

Invertir en España

Una parte importante de esas inversiones, 14.300 millones de euros, se ubicarán en España, donde la empresa quiere aumentar de forma considerable el despliegue de parques de generación renovable, así como en las redes de distribución. Esta inversión supone un aumento del 60% en comparación con lo que destinó a España en el anterior plan estratégico. Por otra parte, Estados Unidos y Reino Unido concentrarán 34.000 millones de euros, al tiempo que destinará 11.000 millones a lo que la compañía califica como «otras áreas internacionales», dentro de un proceso de expansión que ya ha iniciado con su incursión en Australia.

Al finalizar el periodo de vigencia del plan estratégico, Iberdrola quiere contar con una base de 60 millones de clientes, frente a los 42 millones actuales que tiene, principalmente en España, Reino Unido, Estados Unidos, México y Brasil. Como regla general, la compañía dirigirá la mayor parte de sus inversiones, por encima del 80%, a países con la máxima calificación de solvencia. En términos de negocio, al fi-



Ignacio Galán, en la torre de la compañía eléctrica en Bilbao. E. C.

Galán advierte que el hidrógeno necesita subvenciones

Galán matizó ayer que durante algún tiempo la tecnología de producción del denominado 'hidrógeno verde' necesitará de ayudas públicas, debido a los elevados costes que supone. El presidente de Iberdrola estima que en el futuro, con el desarrollo tecnológico y el aumento del tamaño de las instalaciones dedicadas a su producción, podrá alcanzar precios competitivos. Mientras tanto, cree es necesario realizar una tarea similar a la que se ha hecho con la energía eólica, que ha recibido importantes subvenciones hasta alcanzar un alto grado de competitividad.

nal de este plan, Iberdrola será una empresa que tendrá en Estados Unidos el corazón principal de su negocio, tras la reciente adquisición de la compañía PNM y la trayectoria ya acumulada por su filial en este país, Avangrid. Ignacio Sánchez Galán ha asegurado que en 2025 el 40% de los activos de la compañía estarán en Estados Unidos y tan sólo el 23% en España.

Mucho empleo

Iberdrola destacó ayer que su actividad va a permitir consolidar medio millón de empleos durante los próximos cinco años, en los que incluye a la plantilla propia pero también a la de sus proveedores, que verán incrementada su actividad como fruto de las inversiones. Así, aseguró que Iberdrola prevé 20.000 incorporaciones de nuevos empleados hasta 2025.

Siemens Gamesa alcanza unas pérdidas récord de 981 millones

M. A.

BILBAO. Siemens Gamesa tiene un serio problema de rentabilidad. Sus aerogeneradores tienen una gran demanda, pero la compañía no es capaz de ganar dinero con ellos. Acaba de cosechar un récord de pérdidas: 918 millones de euros en el último año. Pese a todo, la compañía tiene una sólida posición en el mercado, que le permite tener una abultada cartera de pedidos, que asciende a 30.248 millones de euros, lo que le garantiza trabajo para los próximos tres años.

El retraso en la finalización de algunos proyectos de generación terrestre en el norte de Europa, que han llevado aparejados importantes penalizaciones, junto a las demoras en las entregas y las dificultades logísticas generadas por la Covid-19 son las principales causas para situarse al borde los mil millones de euros en pérdidas.

El consejero delegado, Andreas Nauen, aseguró que la empresa «está comprometida con España. Seguiremos produciendo aquí». Pese a ello anticipó que dentro de esa búsqueda de rentabilidad puede haber nuevos ajustes de capacidad de producción, aunque no quiso anticipar los detalles. Nauen aclaró que las decisiones finales no están adoptadas aún. En esta línea, reconoció que está en «conversaciones con el Gobierno de Navarra» de cara a recuperar la actividad en la factoría de Aoiz.

Pese a lo abultado de las pérdidas del último ejercicio, la empresa dejó claro que tiene la financiación suficiente para seguir adelante y sortear este bache. «Contamos con 4.200 millones de euros de líneas de liquidez, de las que únicamente se han dispuesto 1.100 millones», indicó.

