

«Las empresas vascas o innovan o morirán»

Alejandro Bengoa Director general de IK4 Tekniker

«Para muchas compañías, dar el paso de innovar a través de un centro tecnológico ha significado su ser o no ser, contar con un producto competitivo o perder mercado»

■ FERNANDO SEGURA

SAN SEBASTIÁN. La pymes y micro pymes vascas se juegan su futuro en un terreno que se llama I+D+i. O apuestan por la tecnología o morirán. Así de claro se expresa Alejandro Bengoa, director general de Tekniker, el centro con más presupuesto y personal de la Alianza IK4. Bengoa reconoce que la entidad que dirige debe realizar un esfuerzo de acercamiento a las pequeñas y medianas empresas, pero también pide a éstas un esfuerzo para incorporar la innovación a sus procesos de fabricación y a sus productos.

– La red vasca de ciencia y tecnología es casi infinita. Ustedes, por ejemplo, forman parte de la Alianza IK4, junto a otros ocho centros. ¿Cuál es el objetivo específico de Tekniker?

– Desarrollar tecnología y nuevos conocimientos para transferirlos a las empresas, con el objetivo de que sean más competitivas. Todo lo que desarrollamos, antes o después, debería terminar en el mercado.

– ¿Existen solapamientos entre los centros?

– En Euskadi contamos con dos corporaciones. Tecnalia, que es una integración de centros, e IK4, una federación de nueve entidades, entre ellas la nuestra. Tekniker está más especializada en procesos productivos, ingeniería de superficies y de producto, tecnología de la información y telecomunicaciones. Nuestro entorno es el metalmeccánico, máquina-herramienta, automoción

y el sector aeroespacial.

– Pero, ¿hay solapamientos?

– La mayor parte de los centros tenemos más de treinta años de recorrido, de forma que hay áreas en las que trabajamos varios a la vez. No es negativo, porque en muchos casos promueve la colaboración, como entre Tekniker e Ideko. En principio, no es un problema, pero también es cierto que no todos tenemos que hacer de todo. La especialización es muy importante y es lo que nos piden los clientes. La demanda se ha sofisticado mucho. Las empresas cada vez realizan productos más complejos y en consecuencia necesitan un proveedor a la altura. No podemos ser generalistas.

– El Gobierno Vasco ha exigido a los centros que subvencionan que haya resultados en términos de patentes, productos... ¿Ha sido una llamada de atención para aquellos que se han dormido?

– Ya existían una serie de criterios para establecer las subvenciones. Ahora se han revisado y añadido nuevos indicadores. A los centros tecnológicos se nos exige que un 50% de nuestros ingresos provengan de contratos con empresas y otro 50% de las administraciones públicas. Este modelo en IK4 lleva establecido desde hace seis años. En Alemania, la proporción es 66% públi-

«Todo lo que desarrollamos en Tekniker, antes o después, debe terminar en el mercado»

«Tenemos que reforzar el acercamiento a las pymes. A veces nos pierde nuestro propio marketing»

co y 33% privado.

– ¿Esta reválida se puede entender como un toque de atención, una llamada a ponerse las pilas?

– En cierta medida sí. El objetivo es acercar los centros a las empresas y, en especial, a las pymes. Tekniker siempre ha estado ahí.

– ¿Ustedes han pasado la criba sin problemas?

– Así es.

– ¿Cuál es el presupuesto de Tekniker?

– El año pasado ascendió a 23.373.000 euros. El 52% se logró mediante contratos con empresas. El resto provino del presupuesto público: 25% del Gobierno Vasco, 21% de la UE, 1% de la Diputación y 1% del Ejecutivo central.

– ¿Prevén modificar este reparto?

– El modelo 50% público y 50% privado nos parece adecuado. Tekniker desarrolla un conocimiento para que las empresas lo incorporen en sus procesos y productos. Son ellas las que llevan la innovación al mercado. Si éste se lo compra, estamos haciendo bien las cosas.

– El Instituto Vasco de Competitividad ha señalado que las inversiones en I+D de las empresas vascas están por debajo de las de la UE. ¿Por qué no están aprovechando la existencia de los centros tecnológicos? ¿Este hecho demuestra que el sistema ha fracasado?

– La apuesta de las empresas con Tekniker se está manteniendo a lo largo de los años.

– No me refiero a Tekniker, sino a si las empresas están aprovechando la red de ciencia y tecnología.

– Sin duda, se pueden aprovechar más. Las dos partes, centros y empresas, tenemos que acercarnos más. También es verdad que en los años de la crisis a numerosas empresas no les ha quedado más remedio que recortar en I+D. Quizá esta sea la razón de la diferencia con la UE. No obstante, muchas han seguido in-

– Gamesa es uno de los mejores clientes de Tekniker, tanto en el desarrollo de los aerogeneradores como en el mantenimiento predictivo. Colaboramos muy estrechamente. No sabemos qué repercusión tendría la fusión. Puede ser una gran oportunidad o una gran amenaza. Gamesa hizo una 'joint venture' con Areva, Adwen, para el desarrollo de aerogeneradores de 8 MW destinados a parques marinos. Es un proyecto con muchos años de recorrido y ahí estamos muy bien posicionados. Este proyecto va a seguir sí o sí.

– ¿Cuál puede ser el escenario? Si estamos ante una fusión, depende de las decisiones estratégicas que se tomen sobre dónde ubicar la I+D o el desarrollo del producto. No es



«La fusión de Gamesa y Siemens puede ser una gran amenaza o una gran oportunidad»

■ F. S.

SAN SEBASTIÁN. Bengoa explica que la posible fusión entre Gamesa, uno de los principales clientes de Tecnalia, y Siemens, ha generado incertidumbre, pero añade

que todavía es pronto para valorar si el efecto será positivo o negativo. – ¿Una fusión de Siemens con Gamesa qué repercusión tendría en el tejido industrial-tecnológico de Euskadi?

lo mismo tomar las decisiones aquí o en Alemania. Pero también puede ser una gran oportunidad. Pasar de ser el octavo fabricante mundial (en el caso de Gamesa) a ser el primero (si se fusiona con Siemens) te da una capacidad brutal para desarrollar proyectos.

– De hecho, en Tekniker se ubica

un centro para evaluar el comportamiento de los aerogeneradores en situaciones extremas.

– El Gobierno Vasco ha puesto en marcha dos centros de fabricación avanzada, uno de aeronáutica en Zamudio y otro de validación de sistemas eólicos en Eibar. Los parques offshore (marinos) son una gran

Alejandro Bengoa, en la sede de Teknalia en Eibar, un centro que cuenta con 272 empleados. :: MORQUECHO

virtiendo en tecnología. No les queda más remedio. O innovan o se mueren. En el sector de la máquina herramienta, el 85% de su producción se exporta. Pelean con los mejores. Y compiten en tecnología. También tenemos el caso de la automoción, donde resulta clave innovar en los procesos, automatizarlos aún más para ser competitivos en la fabricación de componentes. Euskadi es un país industrial, pero para seguir siéndolo debe apostar por la innovación tecnológica.

– **¿El retraimiento de las empresas puede deberse a que resulta caro contratar a los centros? El tejido empresarial guipuzcoano son micropymes que quizá no disponen del presupuesto suficiente...**

– Contamos con numerosos casos de éxito con micropymes y pymes. Ahora bien, las empresas deben realizar una apuesta económica. No creo que el problema radique en que seamos caros, sobre todo si se tiene en cuenta el valor que aportamos. Para muchas empresas, dar este paso de innovar a través de un centro tecnológico ha significado ser o no ser. Colaborar con nosotros ha supuesto impulsar sus productos, aportándoles valor. En resumen, ser competitivos o quedar fuera del mercado.

– **¿Cuánto cuesta contratar a Tekniker?**

– Desde 2.000 euros hasta 500.000. Depende del proyecto.

– **Póngame un ejemplo de pyme que tras trabajar con Tekniker haya logrado un éxito de mercado.**

– No voy a dar nombres, pero voy a citar un caso concreto. Una empresa con quince empleados que fabricaba tornos de decoletaje convencionales, de árboles de leva de toda la vida. Estaba fuera de mercado. No competía ni por tecnología ni por precio, debido a los tornos taiwaneses. Para sobrevivir, tenían que dar el salto al torno de control numérico, multicabezal... Les costó acercarse a Tekniker. Intentaron hacerlo por su cuenta, pero no les salió. Al final vinieron. Ahora cuentan con una gama que compite en tecnología con los japoneses. Se han posicionado en el 'top' del mercado. Hay que reconocer el esfuerzo que hicieron los propietarios. Hubiera sido más fácil liquidar. Apostaron todo lo que tenían por esta nueva gama.

– **¿A cuánto ascendió el coste del proyecto y cuál fue la factura de Tekniker?**

– Es difícil de precisar, se hizo por fases, pero el coste total rondaría 1.200.000 euros. Nuestra factura fue de 400.000 euros. Creo que es una cantidad ajustada, porque toda la nueva gama de productos se basa en este desarrollo, que les ha permitido situarse en la parte alta del mercado. En definitiva, caro o barato depende del impacto y rentabilidad en la empresa.

– **¿Cuál es la fórmula de Tekniker para que la investigación se traduzca en resultados comerciales?**

– Es fundamental el contraste de nuestro trabajo con las empresas. Tenemos una figura, denominada 'entidad colaboradora', en la que participan veintidós firmas con las que mantenemos una relación muy profunda. Nos llaman para participar en sus reflexiones estratégicas. Acuden nuestros técnicos para asesorarles. Este año, Tekniker se encuentra en un proceso de reflexión de cara a la elaboración del plan 2017-2020. Vamos a preguntarles cómo podemos mejorar la relación con las empresas y cuáles deben ser los retos de Tekniker para ese periodo.

– **¿Y, en su opinión, cuáles son esos retos?**

– El primero, reforzar el acercamiento a las pymes. A veces nos pierde nuestro propio marketing. Anunciamos que participamos en el gran telescopio de Chile, o que hemos hecho un monocromador para el sincrotrón de Grenoble... Es una muestra de nuestra capacidad tecnológica, pero es posible que la pyme de quince empleados piense 'estos son la NASA, esto no es para mí'. Un segundo reto es explotar el conocimiento a través de patentes.

– **¿Puede exponer casos de éxito en patentes o productos surgidos de Tekniker?**

– A finales del año pasado Iberdrola entró en nuestra 'spinoff' a través de Atten2, una empresa que fabrica y comercializa sensores de fluidos industriales, de manera que se puede realizar el mantenimiento predictivo de grandes equipos. Tekniker ha desarrollado esos sensores, creó Atten2. Iberdrola ha entrado en el capital, porque el producto está protegido frente a la competencia. Otro ejemplo es Davalor Salud. Un emprendedor desarrolló un sistema para la caracterización de los defectos de los ojos. Nosotros hemos incorporado tecnología de óptica que ha permitido desarrollar productos y patentes.

– **Usted dice que en la industria 3.0 estamos bien. Si es así, ¿por qué nuestras acerías no pueden zafarse de la competencia china? ¿Carecemos de tecnología para crear productos a salvo del acero chino?**

– No le puedo responder. No es nuestra especialidad. Quizá en este caso influya más la macroeconomía, la ralentización de China y su exceso de capacidad, que la tecnología.

«Pasar a ser el primer fabricante mundial te da una capacidad brutal para desarrollar proyectos»



Sala de pruebas para aerogeneradores en Tekniker. :: MORQUECHO

IK4 cuenta con nueve centros y 105 millones de presupuesto

La alianza de centros tecnológicos, que se creó en 2005, ocupa a 1.310 profesionales, de los que 341 son doctores

LOS DATOS

1.310

Alianza IK4: En los nueve centros de la Alianza trabajan 1.310 profesiones, de los que 314 son doctores.

108

millones: El presupuesto de Tecnalia para 2016 asciende a 108 millones de euros, de los que 54 provienen de contratos.

52

millones: Los CIC contarán con 52 millones. Seguirán en funcionamiento Biogune, Energigune, Biomagune y Nanogune

:: F. S.

SAN SEBASTIÁN. IK4 Research Alliance, de la que forma parte Tekniker, es una parte esencial de la red vasca de ciencia y tecnología. Se constituyó en 2005 como una alianza privada de centros que, siguiendo un modelo federal, comparten estrategias sin renunciar a su independencia. Forman parte de la misma, además de Tekniker, Azterlan, Ceit, Cidetec, Gaiker, Ideko, Ikerlan, Lortek y Vicomtech.

El presupuesto de IK4 Research Alliance ascendió a 105 millones de euros (dato de 2014, las cuentas de 2015 se cierran esta semana). El 60% proviene de contratos con empresas y el 40% de las administraciones. En los nueve centros trabajan 1.310 profesionales, de los que 341 son doctores. Han desarrollado 148 patentes, 86 spinoffs y 225 proyectos en el VII Programa Marco Europeo.

Tecnalia

La Corporación Tecnalia también forma parte esencial de la red vasca de ciencia y tecnología. Nació en 2001 a iniciativa de Inasmet, Labein y Robotiker. Hoy está formada además por Azti, Esi, Neiker, Fatronik, Cidemco, Leia y Euve. El presupuesto de Tecnalia para 2016 asciende a 108 millones de euros. La mayor parte proviene de contratos con empresas (55) y de asignaciones públicas (49). Cuenta con 1.831 personas en plantilla.

La red también dispone de nue-

ve centros de Investigación Básica y de Excelencia. Entre ellos la Fundación Donostia International Physics Center y el Basque Center on Cognition, Brain and Language.

La estructura se completa con los Centros de Investigación Cooperativa (CIC). Dispondrán este año de 52 millones de euros y se han visto especialmente afectados por el Decreto 109/2015 de 23 de junio del Gobierno Vasco, cuyo objetivo es subvencionar solo a los centros cuyo trabajo se traduzca en patentes o productos que impulsen la competitividad de la empresa. De esta manera, seguirán activos Biogune, Energigune, Biomagune y Nanogune, en tanto que dejan de funcionar Tourgune, Microgune y Margune.

oportunidad. En Gipuzkoa hay más de 300 proveedores de fabricantes de aerogeneradores para estos parques. Las condiciones ambientales que se dan en estas ubicaciones requieren que los componentes estén perfectamente testados. Además, los aerogeneradores son enormes. El que está desarrollando ahora Ga-

mesa con Areva es de 8 MW. Las palas son de 88 metros y el rotor de 180. En Eibar se validan subconjuntos en condiciones muy similares a las existentes en alta mar.

– **¿Las empresas vascas están preparadas para competir en la primera liga de la Industria 4.0, como dice el discurso oficial, o la realidad no es tan positiva?**

– En industria 3.0 estamos muy bien a nivel tecnológico. Nuestras fábricas son modernas. Ahora llega la revolución 4.0, la digitalización de la industria. Aquí la situación es muy desigual. Hay empresas bien situadas y otras a las que les va a costar mucho subirse a ese tren. ¿Cuánto de Industria 4.0 tenemos implementado en nuestro país? Todavía poco.