

MANUFACTURING

Resultados récord de Danobatgroup

Nerea Aranguren, directora general del grupo, pronostica un futuro 'tenso' a corto plazo, que afronta con tranquilidad por los buenos resultados de 2024. **PÁG. 4**



LA FIRMA

"Desafíos y perspectivas de la empresa guipuzcoana"

José Miguel Ayerza, Director general de Adegi. **PÁG. 13**



SOSTENIBILIDAD

Euskadi continúa dando pasos para alcanzar los objetivos planteados de cara a 2050: ser neutrales en las emisiones de efecto invernadero, reducir el consumo de energía y reforzar el reciclaje.



Desde 1993
Número 708
16 - 31 de marzo de 2025
www.estrategia.net

estrategia [empresarial]

E-NET



LIS Data Solutions prevé llegar a los 5,4 millones de euros en 2025

LIS Data Solutions, la consultora de analítica avanzada de datos e inteligencia artificial, con una cifra de negocio de 4,3 millones de euros a cierre de 2024, prevé incrementar este año su facturación un 30% y alcanzar los 5,4 millones de euros. Para lograrlo, la compañía se ha propuesto seguir creciendo en Alemania, y a partir de ese mercado aumentar su cuota de mercado en Europa, apoyándose en su nuevo agente basado en inteligencia artificial LIS LLM. **PÁG. 14**



> Celulosas Vascas

El desarrollo de nuevos productos marca la estrategia de expansión de Celulosas Vascas

PÁGS. 2-3

AZPIEGITURAK

Grupo Zaero inicia su primer proyecto de construcción modular en Euskadi

La construcción industrializada gana terreno en el País Vasco con tres innovadores chalets, en Berriatua, que levanta el Grupo Zaero, compañía especializada en un modelo extendido por diferentes países europeos. **PÁG. 25**

SOSTENIBILIDAD

Heidelberg Materials reducirá el 65% de las emisiones en sus fábricas de Euskadi

Heidelberg Materials, fabricante de materiales de construcción, pone de manifiesto, una vez más, su compromiso con la descarbonización al anunciar que reducirá en 2030 el 65% de las emisiones en sus dos fábricas vascas. **PÁG. 20**

ENTREVISTA

"Vemos mucha cautela en las decisiones empresariales de inversión"

Lander Rubio, director comercial de Empresas de CaixaBank DT Norte, describe los servicios que ofrece la entidad y que le han llevado a alcanzar el pasado año un volumen de financiación de más de 3.050 millones a través de 4.250 operaciones. **PÁG. 28**



ITSAS-LUR

Basque Moonshiners proyecta ampliar sus instalaciones de Gasteiz

La destilería, especialista en la elaboración artesanal de whisky con patata alavesa, y con una cifra de negocio de medio millón de euros, ultima el diseño de su plan estratégico 2026-2029. Contempla también ampliar sus instalaciones. **PÁG. 22**



Vitoria: más verde que nunca

El líder de gestión de residuos del norte de España ahora también en Vitoria

serviciosecológicos.com

Nueva sede inaugurada en 2024



INFORME INDUSTRIA NAVAL

EL SECTOR SE ENCUENTRA EN UN MOMENTO DE PLENA MADUREZ Y AVANZA EN LA DIGITALIZACIÓN Y LA DESCARBONIZACIÓN DE BUQUES COMO RETOS DE FUTURO. **PÁGINAS 7-12**





MANUFACTURING

Danobatgroup pronostica años más tensos tras un 2024 de récord, con 344 millones facturados. PÁG. 4



Con sede en Amorebieta, la compañía de productos esenciales para los sectores sanitario, industrial y de protección personal cuenta con una plantilla de 43 empleados y alcanzó una facturación de 13,5 millones de euros el pasado ejercicio

Celulosas Vascas augura un crecimiento mínimo del 20% en ventas en los próximos dos o tres años

Imanol Fradua

El sueño de Celulosas Vascas, que comenzó en 1981 “con tres jóvenes emprendedores que, a pesar de contar con recursos limitados, tenían una visión clara, ilusión y una gran determinación”, se ha convertido 44 años después en una firma cuya actividad abarca la importación, el control de calidad, las certificaciones técnicas, el almacenaje, la distribución y la exportación de una amplia gama de productos esenciales para los sectores sanitario, industrial y de protección personal. Gracias a guantes estériles y no estériles de polietileno, nitrilo, vinilo, látex, policloropreno y poliisopreno, a ropa desechable, mascarillas FFP2 y FFP3, batas y buzos con certificación biológica y química, la compañía ha alcanzado una facturación de 13,5 millones de euros el pasado ejercicio y, a pesar de los vaivenes del mercado, augura “un crecimiento mínimo del 20% en nuestras ventas en los próximos dos o tres años”, según resalta su gerente Naia Izaola.

“Este objetivo se basa en una estrategia de expansión bien definida, que incluye el desarrollo de nuevos productos higiénicos, sanitarios y de protección personal, adaptándonos a las necesidades cambiantes del mercado”, incide Izaola, que profundiza en que, para lograr tal objetivo, “estamos explorando activamente nuevos nichos de mercado y fortaleciendo nuestra presencia en sectores estratégicos. También enfocamos nuestros esfuerzos en la captación



Espacio expositivo donde Celulosas Vascas presenta sus líneas de productos: guantes, ropa, sistemas de higiene... > Celulosas Vascas

de concursos públicos con condiciones más flexibles, evitando aquellos que imponen precios inalcanzables a largo plazo, lo que nos permitirá mantener márgenes comerciales sostenibles”. Mediante estas iniciativas, Celulosas Vascas confía en “seguir consolidando nuestro crecimiento, diversificando nuestra oferta y reforzando nuestra posición en el sector”.

La compañía ha tenido que sortear diferentes etapas durante las últimas décadas. El primer punto de inflexión se sitúa en 2008, cuando “adquirimos el terreno y construimos nuestras instalacio-

nes en el parque empresarial Boroa, de Amorebieta (Bizkaia). En aquel entonces, con un equipo de 27 trabajadores, nuestra facturación no alcanzaba los seis millones de euros”, rememora Izaola. Pues bien, casi 11 años después, “en 2019, triplicamos nuestra facturación hasta superar los 18 millones de euros y ampliamos nuestra plantilla a 40 personas. Este crecimiento fue impulsado por nuestras nuevas instalaciones, que triplicaron la superficie de almacenaje y nos permitieron resultar adjudicatarios de numerosos concursos públicos para el sumi-

nistro de material sanitario en grandes hospitales de distintas comunidades autónomas”.

Con la llegada de la pandemia en 2020, “el mercado sufrió una transformación sin precedentes. Los precios de compra de productos sanitarios se multiplicaron hasta por seis en origen, y nuestros proveedores asiáticos, con quienes llevábamos más de 30 años trabajando, exigieron pagos por adelantado. Gracias a nuestra sólida situación financiera, pudimos afrontar grandes compras y garantizar el suministro a nuestros clientes habituales a precios razo-

LOS DATOS

13,5 MILLONES DE FACTURACIÓN EN 2024

43 EMPLEADOS EN SU PLANTA DE AMOREBIETA

40% DE BENEFICIOS ANUALES A RESERVAS

nables. Como resultado, en los dos primeros años de la pandemia superamos los 30 millones de euros en facturación”.

Sin embargo, “en el segundo semestre de 2021, con la remisión del virus, los precios de venta cayeron drásticamente, obligándonos a vender productos por debajo de su coste. Esto nos llevó a cerrar 2022 con pérdidas significativas, un hecho inédito en nuestra trayectoria”, recuerda Izaola.

Gestión prudente

El éxito de Celulosas Vascas siempre se ha basado en una gestión prudente y sostenible. Desde su origen, la empresa ha destinado un 40% de sus beneficios anuales a reservas, “lo que nos ha permitido superar con solidez todas las crisis económicas a lo largo de estos 44 años. Esta política financiera nos ha proporcionado la estabilidad necesaria para afrontar situaciones adversas sin comprometer nuestra continuidad ni nuestro crecimiento”. La empresa vizcaína, que tiene entre sus principales clientes



Crecer en el extranjero, la clave

El principal desafío de Celulosas Vascas es encontrar un equilibrio entre competitividad y sostenibilidad. Para ello, la compañía proseguirá optimizando procesos, mejorando la eficiencia operativa y explorando nuevas oportunidades de diversificación. “En este sentido, nos gustaría dar el salto al canal retail y acercar la calidad profesional de nuestros guantes a los hogares”, asevera su directora general, Naia Izaola. Este nuevo enfoque representa “una oportunidad clave para ampliar nuestra presencia en el mercado y seguir consolidando nuestra marca”, profundiza. Asimismo, buscará continuar creciendo en las ventas, principalmente en el extranjero. “La internacionalización es una de nuestras principales apuestas de futuro, y para ello seguiremos reforzando nuestra presencia en mercados exteriores, explorando nuevas oportunidades comerciales y estableciendo alianzas estratégicas”, según concluye.

Naia Izaola, gerente de Celulosas Vascas:

“Nuestro enfoque es seguir consolidando nuestra presencia internacional mediante alianzas estratégicas con distribuidores locales”

su presencia internacional de cara a un futuro cercano “mediante alianzas estratégicas con distribuidores locales, asegurando así un crecimiento sostenible y adaptado a las necesidades de cada mercado”.

Mejora de procesos

Por último, el ámbito del I+D+i de Celulosas Vascas está orientado principalmente a la mejora de procesos, con el objetivo de incrementar su eficiencia y competitividad. “Además, destinamos inversión a ensayos y certificaciones realizadas por laboratorios externos y organismos notificados, garantizando así la calidad y seguridad de nuestros productos. Ejemplo de ello es la implantación del sistema de Gestión de Almacenes Sislog, integrado con nuestro ERP, que nos ha permitido optimizar significativamente la operativa diaria del almacén”. Y, para 2025, confía en seguir avanzando en la innovación “con el lanzamiento de un e-commerce B2B dirigido a nuestros clientes de distribución. Este nuevo canal de ventas estará integrado con nuestro ERP, permitiendo a los clientes realizar pedidos y acceder en tiempo real a sus tarifas, stocks, albaranes y facturas, mejorando así la experiencia y optimizando la gestión comercial”.



Tubacex resiste a los desafíos globales al facturar 767,5 millones el pasado año

Estrategia Empresarial

En un año ciertamente complejo condicionado por las dificultades geopolíticas y los factores extraordinarios, como fueron la inversión en la construcción y puesta en marcha de su planta de producción en Abu Dabi—que inició operaciones parciales en noviembre y se espera que esté plenamente operativa durante el primer semestre de 2025—y los retrasos en las adjudicaciones de Petrobras, Tubacex logró resistir y alcanzar unas ventas totales de 767,5 millones de euros, lograr el segundo ebitda más alto en la historia de la compañía de 107 millones euros y así obtener un beneficio neto de 22,9 millones de euros.

La compañía alavesa marcó además diversos hitos en el transcurso del ejercicio anterior, como fueron la entrada del fondo saudí Mubadala In-

vestment en su negocio OCTG, reforzando la visión de la firma a largo plazo; el fortalecimiento de la relación con la compañía brasileña Petrobras para soluciones CRA OCTG; el lanzamiento de Sentinel® Prime, una tecnología de conexión ‘premium’ revolucionaria; el inicio de la fabricación para el gran pedido de ADNOC; y la consolidación del liderazgo en tubos umbilicales para la transición energética.

La sólida posición alcanzada en 2024 permite a la firma encarar un 2025 con positivas perspectivas. Lo hará gracias a la planta de Abu Dabi, que estará plenamente operativa y sostendrá el mayor pedido OCTG en la historia de la compañía (1.000 millones de euros) que impulsará significativamente los ingresos. Asimismo, se prevén cifras históricas en los principales indicadores financieros y, en línea con su Plan Estratégico NT2, Tubacex reafirma su

22,9
MILLONES DE EUROS DE BENEFICIO NETO DE LA FIRMA ALAVESA

compromiso de alcanzar ventas de 1.200-1.400 millones de euros y un ebitda superior a 200 millones de euros para 2027, manteniendo disciplina financiera y un ratio DFN/ebitda por debajo de 2x.

A la vista de los resultados cosechados durante el pasado ejercicio, el Consejo de Administración de Tubacex propondrá el reparto de un dividendo de 25 millones de euros en la próxima Junta de Accionistas, reafirmando su compromiso con la creación de valor para el accionista.



La compañía alavesa Tubacex augura un gran año 2025. > Tubacex

Tubos Reunidos gana 26,8 millones de euros y aumenta su cartera en un 44%

Estrategia Empresarial

El grupo Tubos Reunidos publicó recientemente sus resultados del cierre del ejercicio 2024 con una cifra de negocio de 324 millones de euros. Más en concreto, la compañía alavesa logró un beneficio consolidado neto de 26,8 millones de euros, lo que supone un tercer ejercicio consecutivo de resultados netos positivos y ha permitido un notable refuerzo patrimonial.

Según puntualizaron desde la firma con base en Amurrio, que cuenta con una plantilla de 1.400 profesionales, el proceso de subasta con descuento ejecutado en enero 2024 generó una reducción neta de la deuda de

La firma, que cerró su tercer año con resultados positivos, tuvo una cifra de negocio de 324 millones de euros

80 millones de euros y un resultado financiero positivo neto de 66,5 millones de euros, incidiendo de forma decisiva en que el grupo presente beneficios. A ello se han unido las acciones de contención de gasto, las eficiencias productivas y de consumo como resultado de las acciones ya implementadas del Plan Estratégico en la parte relativa a transformación de procesos y la moderación de los costes medios de energía y de las materias primas, que también han ayuda-

do a absorber parte de la reducción experimentada en el volumen de ventas y en el precio respecto a los dos últimos ejercicios. Además, la cartera de pedidos fue de 144 millones de euros, un 44% mayor que a finales de 2023, resultado del esfuerzo y la estrategia comercial enfocada en productos premium y de bajas emisiones, como la gama O-Next®, junto a un mayor dinamismo del mercado.

Las perspectivas de 2025 están marcadas por la incertidumbre en los mercados globales, toda vez que será un año condicionado por las medidas arancelarias de Trump en EE.UU., así como por la situación de una Europa que se debate por la situación de la industria, especialmente en Alemania.