

## NEGOZIO AUKERAK ESKUALDEKO ENPRESENTZAKO HEGOAMERIKAN

Pasa den martxoaren 17an Hegoamerikako merkatuek Tolosaldeko enpresei eskaintzen dizkieten aukeren berri emateko jardunaldia antolatu zuten elkarlanean Lehiberrik eta Iraurgi Lantzen-Ezagutza Guneak. Bertan izan ziren SPRIko Latinoamerikako arduraduna, Begoña Aldekogaray, eta SPRIko Argentina, Brasil eta Txileko ordezkarietzako zuzendariak, hurrenez hurren, Beatriz Abaurrea, Sergio Torres eta Alberto Fernández. Berauek enpresei azaldu zizkieten herrialde horien giza errealitatea, egoera ekonomikoa eta sektore bakoitzak ematen dituzten aukera ezberdinak.

Jarraian, Anoetako ORBINOX, S.L.-ko Negozio Garapen Zuzendariak, Gerardo Amunarrizek, Sao Paulon enpresa sortzeko esperientzia nolakoa izan zen azaldu zuen. Halaber, Azkoitiako JUARISTI TSCO, S.L.-ko Gerenteak, Javier Ariznabarretak, Brasilgo merkatuan presente egoteko dauden bide ezberdinak zein diren azaldu zituen.

### SECTORES DE OPORTUNIDAD EN BRASIL

Siderurgia  
Automoción  
Naval  
Energía  
Papel celulosa  
Electrodomésticos



### SECTORES DE OPORTUNIDAD EN ARGENTINA

Alimentación  
Automoción  
Vitivinícola  
Software  
Energía  
Máquina herramienta



### SECTORES DE OPORTUNIDAD EN CHILE

Energía  
Medioambiental  
Minería  
Madera y celulosa  
Ferrocarril e infraestructuras  
Hortofrutícola



## IHOBE PONE EN MARCHA EL PROGRAMA ECOEFICIENCIA 2010-2014



### EMPRESAS HACIA LA ECOEFICIENCIA:

Dentro del ciclo de jornadas bajo este título, el primero que incidirá en lo referente a la legislación medioambiental en vigor, se celebrará el 11 de mayo, a las 9:30 en el INSTITUTO TOLOSALDEA (Santa Luzi, 17).

Para inscribirse:  
[empresa@tolosaldea.net](mailto:empresa@tolosaldea.net)  
943 654 501



El objetivo principal del **Programa Ecoeficiencia en la Empresa Vasca 2010-2014** es hacer más sostenible, innovador y eficiente el tejido empresarial vasco, a través de la incorporación de variables ambientales en su proceso productivo que contribuirán a posicionar más competitivamente a las empresas en el mercado.

Las empresas interesadas en contar con las ventajas y servicios que ofrece el Programa Ecoeficiencia en la Empresa Vasca 2010-2014, pueden participar en el mismo mediante la adhesión al mismo.

Los beneficios que obtendrán las empresas adheridas son:

- Acceso a la información ambiental y a los criterios clave para la toma de decisiones empresariales (producto, mercado e inversión tecnológica).
- Adquisición de conocimiento especializado.
- Mejora del reconocimiento y percepción pública del esfuerzo realizado por la empresa.
- Ahorro de materias primas y reducción de costes, utilizando herramientas estandarizadas.
- Mejora del rendimiento ambiental y mejora de la productividad.
- Aproximación e implicación de los clientes y proveedores en la mejora de la producción.
- Acceso a consultores y expertos de apoyo.

## CAMPAÑA DE AHORRO ENERGÉTICO Y DE TELEFONÍA PARA EMPRESAS

**Tolosaldea Garatzen colaborará con la consultora Infotechnalia con el objetivo de ofrecer a las empresas de Tolosaldea un servicio de asesoría gratuito que les permita reducir costes energéticos y/o de telefonía.** Durante la campaña, que estará abierta hasta el próximo día 30 de junio, las empresas interesadas podrán solicitar un estudio de optimización económico personalizado de su situación actual en el consumo energético y/o telefónico, sin ningún tipo de compromiso. En definitiva, el estudio en base a las particularidades propias del consumo realizará un análisis para conocer cuáles son las alternativas económicamente más interesantes a las empresas, para que vean así reducidas sus facturas de suministros energético y/o telefónico.

\* Para más información contacta con el Departamento de Empresas de Tolosaldea Garatzen:  
[empresa@tolosaldea.net](mailto:empresa@tolosaldea.net)  
943 654 501





## LEHIBERRI ZENTROAREN AURKEZPENA LEHENDAKARIARI

Patxi López Lehendakariak eta Lehiberriko ki-deek Apataerreaka industrialdea bisitatu zuten otasailaren 11n. Lehenengo, Gureak Babestutako Tailerretan burutzen duten lana ezagutu zuten, ondoren, Obeki-ren tamainu txikiko aerosorgailu eolikoa, eta, azkenik, partikular eta enpresentzako energia eta mugikortasun soluzio jasagarriak eskaintzen dituen eNnera enpresa. Gainera, etorkizunean LEHIBERRI, Tolosaldeko Lehiakortasuna eta Berrikuntzarako Zentroa, kokatuko den orubea ere ikuskatu zuten. Ildo honetatik, Lehiberriko Lehendakariorde eta Tolosaldea Garatzeneko Lehendakari den Jokin Bildarretzek, LEHIBERRI, Zientzia eta Teknologiaren Euskal Sarean sartzea eskatu zion Patxi López Lehendakariari.



## ESKUALDEKO ENPRESEN ZITA DIPUTATU NAGUSIAREKIN

Martxoaren 14an Gipuzkoako Diputatu Nagusiak 2011ko krisiaren aurkako plana aurkeztu zuen eskualdeko enpresa sarearentzat. Aurkezpena Apataerreaka industrialdeko Gureak Babestutako Tailerretan izan zen, eta eskualdeko 50 enpresa inguru bildu ziren bertan.

## TOLOSALDEKO II. IKT ASTEA

Lehiberrik -Tolosaldeko Lehiakortasuna eta Berrikuntzarako Foroak-, antolatutako "Tolosaldeko Informazio eta Komunikazio Teknologien (IKT) II. astea" 178 parte-hartzaile izan dira guztira. Datu hauek, IKTen Astea kontsolidatu egin dute, eskualdeko enpresek urtero duten topagune gisa. Aurtengo edizioan, lehenengo urteko ordu terdiko saioetatik, 4 orduko saioetara pasatu da, eta, hauek enprestan dauden sail ezberdinetara bideratuak egon dira: administrazioa, komertziala, marketing eta gerentzia. Parte-hartzaileen %97,5-en arabera jorrotutako gaiak interesgarriak edota oso interesgarriak izan dira, eta, guztiak ere, IKT Astea berriro errepikatzearen aldeko agertu dira.



## Indarrean dauden Dirulaguntzak Ayudas vigentes

### KONTRATAZIOA LANBIDE

Kontrataziorako 1500 euro hileko.  
Ayudas a la contratación  
1500 euros / mes.

### SARBIDEAK (GFA)

Kontrataziorako dirulaguntzak  
967 euro hileko.  
Ayudas a la contratación  
967 euros / mes.

### PRINTER (SPRI)

Nazioartekotzea bultzatzeko.  
Actividad internacional  
e implantación exterior.

### I-MICROPYMES (GFA)

254 euroren truk  
enpresarentzat Web orria.  
Página Web empresarial  
por 254 euros.

### COMPITE (SPRI)

Lehiakortasunaren hobekuntza.  
Mejora de la competitividad.  
FECHA LÍMITE 15.10.2011 ARTE.

### LÍDER21 (SPRI)

Proiektuen liderrentzat formakuntza.  
Acción formativa para  
los líderes de proyectos.  
FECHA LÍMITE 31.12.2011 ARTE.

### MIKROENPRESA DIGITALA (SPRI)

Informazio Teknologietara sarrera.  
Acceso a las tecnologías de  
la información  
FECHA LÍMITE 31.12.2011 ARTE.

### RESISTE (SPRI)

Enpresentzat aholkulari  
finantzieroak kontratatzea.  
Contratación de asesores  
financieros para las empresas.  
FECHA LÍMITE 01.12.2011 ARTE.

### PIPE

Enpresak esportatzen  
has daitezen laguntzak.  
Plan de iniciación a  
la Promoción Exterior.

### GAITEK (SPRI)

Produktu berriak  
sortzeko laguntzak.  
Ayudas a la realización  
de nuevos productos.  
FECHA LÍMITE 02.06.2011 ARTE.

### BERREGITURAKETA (SPRI) REESTRUCTURACIÓN

Laguntzak enpresen  
berregituraketentzat.  
Ayudas a la reestructuración  
de empresas.  
FECHA LÍMITE 30.07.2011 ARTE.

### RESISTE (SPRI)

Aholkulari finantzieroak  
kontratatzeako laguntzak.  
Ayudas a la contratación  
de consultores financieros.  
FECHA LÍMITE 01.12.2011 ARTE.



## PREMIO A LA INTERNACIONALIZACIÓN



LA EMPRESA TOLOSARRA PASABAN, ESPECIALIZADA EN LA FABRICACIÓN DE MAQUINARIA DE MANIPULACIÓN DE PAPEL Y EN MÁQUINAS DE ALTA PRECISIÓN PARA EL CORTE DE PAPEL, HA SIDO GALARDONADA CON EL PREMIO A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA CÁMARA DE GIPUZKOA.

A CONTINUACIÓN ENTREVISTAMOS A **GUSTAVO LASCURAIN**, DIRECTOR GENERAL DE PASABAN, S.A.

**Actualmente el 95% de la facturación de PASABAN proviene del extranjero. ¿Desde cuándo exporta vuestra empresa?**

Pasaban comenzó a exportar a comienzos de los años 80. Por la proximidad de países la primera exportación de maquinaria se hizo a Francia. A partir de ahí, las exportaciones han ido evolucionando y se han dado ciertos hitos que han marcado la internacionalización de Pasaban, como el inicio de exportaciones al Reino Unido también durante los 80, a EEUU durante los 90 y a Asia a finales de los 90, siendo hoy China el destino del 60% de nuestra producción.

**¿Cómo se plasma en la práctica la presencia de PASABAN en el extranjero? a través de agentes comerciales, delegaciones, alianzas, implantaciones...**

Con el inicio de la actividad exportadora en los 80 ya se empezó a configurar una red de representantes muy dinámicos en sus respectivos países. Hoy esa red está tan extendida que tenemos presencia en más de 30 países. Y allí donde las condiciones del mercado lo han requerido nos hemos establecido a través de alianzas, como en el caso de EEUU o delegaciones, como es el caso de China.

**PASABAN es líder de mercado en un sector globalizado. ¿A qué se debe ello, por precio, calidad, producto propio...?**

Entre los años 2004 y 2008 los precios de venta cayeron del orden de un 30% debido fundamentalmente a la intensa actividad inversora de China. Ante esta situación tuvimos que reorientar nuestro Plan estratégico para los años 2009-2011 a la mejora de nuestros procesos internos y a intensificar el esfuerzo de innovación, no sólo con el objetivo de lograr el estado del arte en esta gama de maquinaria y mantenernos así a la cabeza tecnológica, sino también para abrir nuevas posibilidades de mercado, como el papel moneda, hasta hace un par de años monopolio de Alemania.

**En Tolosaldea el 28% de las empresas muestran un interés nulo en vender en el exterior ¿Qué consejos le darías a estos empresarios para que cambien de mentalidad?**

Considero que cada empresa es un mundo y no todas las fórmulas son válidas para todos, por lo tanto no me siento capaz de dar consejos a nadie. Considero que hoy en día es importante tener una mente abierta; el mercado ya no tiene fronteras y vender en el extranjero debería ser algo tan natural como hacerlo a nivel local.

**PASABAN es referente en los mercados chino, indio y ruso, todos ellos países con altas tasas de crecimiento. ¿Qué otros países tiene PASABAN en el punto de mira?**

Brasil es, sin duda, un mercado interesante y por ello estamos desarrollando una línea de producto orientado a las necesidades que este país podría demandar a medio plazo.

**¿Cuáles son los principales retos de PASABAN de cara al futuro?**

Queremos seguir siendo un referente internacional en la gama actual de maquinaria y eso nos anima a los trabajadores de Pasaban a ser cada día más competitivos. A su vez nos gustaría abrir en paralelo nuevos mercados y trabajar oportunidades para diversificar en cierta medida el riesgo. Estamos en ello.