GALICIA

"Faltan políticas que incentiven la colaboración entre centros de I+D"

ENTREVISTA CARLOS CALVO OROSA Presidente de Fedit y director de ITG/ Demanda ayudas directas para los agentes tecnológicos como los más eficientes para atraer la inversión empresarial en investigación e innovación.

Lorena Palleiro. A Coruña

El director del Instituto Tecnológico de Galicia, Carlos Calvo (A Coruña, 1969) preside desde hace cinco años la Federación Española de Centros Tecnológicos (Fedit) de la que forman parte 32 organismos. Por cuarto año consecutivo los datos agregados de estos centros han vuelto a repuntar: un 13% más de ingresos –hasta los 312 millones de euros– y 4.500 trabajadores de alta cualificación contratados. Destaca Galicia con sus seis centros como segunda comunidad por volumen.

–Han crecido impulsados por fondos públicos europeos y regionales, pero también por la aportación de las empresas. Es positivo que así sea, pero ¿no sería mejor que fuese en mayor medida que los fondos públicos?

Sin ninguna duda. El principal problema del país es la falta de inversión privada en I+D. España está por debajo del 0,5% del PIB, los países de nuestro entorno se mueven entorno al 0,6% y los más avanzados están en el 0,75%. En Galicia estamos en el 0,4%. En general, el sistema no ha reaccionado de forma contracíclica, que es lo que pasa en los grandes países. Hay mucho fondo público que se ha trasladado de financiación directa a subvención y otros que no se han gastado. La modalidad para el desarrollo del sistema y competitividad de la empresa probablemente requiera un replanteamiento. Se han puesto en forma de préstamos no especialmente competitivos y, al final, una herramienta que pretende incentivar la I+D de la empresa privada no ha resultado. Tampoco ha habido una apuesta pública por el sistema de centros tecnológicos y somos las organizaciones más eficientes en apalancar esfuerzo privado y atraer inversión.

–¿Qué necesitan los centros en las políticas públicas para crecer mucho más?

Somos los más eficientes en atraer dinero de Europa y también en captar y movilizar inversión privada. Si el principal problema de España es que la inversión privada sigue por debajo de los límites homologables de nuestro entorno, lo que necesitamos es usar a los centros dentro de políticas globales de apoyo. Se necesitan recursos. El programa Cervera es un primer paso en el que se ponen en juego 40 millones. Además, las políticas de centros tecnológicos pasan a depender del CDTI, que tiene una sensibilidad en la red industrial mayor que otros estamentos del Estado y lo celebramos.

–¿Les excluyen en ayudas de I+D públicas?

No había ninguna directa a centros hasta el pasado año, hasta Cervera, y ha sido un hito que entendemos que tendrá su evolución a futuro.

–¿Y en Galicia? En diferentes programas como los Conecta Peme están participando...

Los Conecta Peme son para empresas con participación en centros, pero es el mismo escenario que a nivel nacional. El Gobierno es sensible a los centros tecnológicos, pero no estamos implicados en una política global y las ayudas vienen siempre de forma indirecta, mayoritariamente de la mano de empresas. Que está bien, pero como entidades capaces de apalancar mucho más movimiento privado, una apuesta decidida por incrementar las capacidades de los centros conllevaría una mayor inversión privada de I+D.

–¿Por que son críticos sobre la política europea de 'hubs'?

Si ha habido críticas es porque todos estamos aprendiendo. Es muy naciente. Si me hablas del diseño de una política de *hubs* a nivel europeo, creo que probablemente pierda de vista bastantes rasgos locales. Exige una cooperación y colaboración a la que no estamos acostumbrados. Es un proceso de aprendizaje y siendo un instrumento distinto es probable que estos primeros pasos hayan sido confusos.

–¿Qué papel van a jugar los centros tecnológicos en los 'hubs' gallegos?

En primera línea en los dos en proceso de constitución. Uno de ellos se constituyó hace pocos días, el próximo tardará poco. Los centros son proveedores privilegiados de servicios y tecnología nuclear en la constitución de un *hub* si lo que pretende es transformar el entorno con un impulso digital.

–¿Van a entrar ITG o el resto de centros gallegos en la sociedad que los engloba?

Creo que en los próximos meses se aclarará el escenario de cuál es la participación. Lo que es impensable es un escenario en el que los centros no sean polos de provisión de servicios de primer nivel.

–¿A nivel nacional, supongo que también ocurre en Galicia, falta coordinación?

Lo que echamos de menos es una mayor coordinación de políticas. Cada comunidad tiene un escenario distinto y para que todos crezcamos y hagamos *palanca país* pedimos que haya políticas que incentiven la colaboración entre centros. Si no tenemos incentivos para colaborar con otro que no sea de nuestra región y encontramos más incentivos en hacerlo a nivel europeo, nos deja en una posición un poco débil. En el marco general de España no ha habido ese tipo de politicas desde hace años.

–¿Convendría la integración de centros tecnológicos en Galicia?

No, creo que queda tiempo para eso. Para llegar a una fusión hay que pasar por procesos de colaboración intensos. En Galicia hay un marcado carácter sectorial y tecnológico en la mayor parte de los centros; tenemos un escenario de colaboración que es Atiga y cómo evolucione será responsabilidad nuestra. Hablar de una fusión de centros en Galicia es muy prematuro. En País Vasco y Cataluña se dieron impulsados por los gobiernos regionales. Quizá tenga más sentido la fusión de centros de una misma cadena de valor que de un territorio.

Carlos Calvo preside la Federación Española de Centros Tecnológicos y dirige el ITG.

ITG crece en ingresos y personal

El Instituto Tecnológico de Galicia (ITG) superará los 3,5 millones de euros en 2019 y crecerá así más de un 15%. Calvo Orosa asegura que el 60% de sus ingresos provienen de financiación privada. "El objetivo y la política de ITG es no pasar del 50% de financiación pública porque nos perjudicaría en nuestra orientación al mercado", explica. Anualmente cuentan entre 220 y 250 empresas clientes. Su plantilla se ha incrementado en 17 personas en el último año, hasta las 67 de alta cualificación y prevé 4 nuevas antes de final de año. Adelanta también que podrán lanzar una nueva 'spin off' orientada a la telemetría en 'surf'.

> "Somos los más eficientes en atraer dinero de Europa y en captar y movilizar inversión privada"

> "Tiene más sentido la fusión de centros vinculados a una cadena de valor que a un mismo territorio"

Seis empresas de geotermia consiguen el sello Galicia Calidade

Expansión. Vigo

Clitecma (Rianxo, A Coruña), Enertra (Pontevedra), Novagal (Ames, A Coruña), Pansogal (Oleiros, A Coruña), Renovables del Atlántico (Nigrán, Pontevedra) y Sondeos Nigrán (Nigrán) son las primeras empresas integradas en la Asociación Clúster da Xeotermia Galega (Agluxega) que acaban de recibir el certificado Galicia Calidade. La organización empresarial tiene otras cuatro empresas asociadas en trámites para conseguir la certificación.

El sello acredita que las instalaciones de energía geotérmica realizadas por estas empresas cumplen "los más altos estándares de calidad, garantía, eficiencia y fiabilidad", por encima de los exigidos por la normativa vigente.

Galicia cuenta con el 16,5% de la potencia instalada de energía geotérmica en toda España. Es una energía renovable que ofrece un flujo constante de produción a lo largo del año porque no depende de variaciones estacionales.

El 58% de los clientes de la región de BBVA son digitales

Expansión. Vigo

BBVA sitúa sus ventas digitales en la comunidad gallega en el 53% (en unidades vendidas sobre el total) y los clientes digitales, en el 58%. Así se puso de manifiesto en la reunión que mantuvo recientemente el presidente de la entidad, Carlos Torres Vilas, con el equipo directivo de la Territorial Noroeste, liderado por Yolanda Martínez-Bajo y formado también por la directora regional, Asunción Álvarez Puerta.

Desde que la entidad financiera lanzó One View, agregador inteligente para empresas basado en datos que facilita la gestión de tesorería y la eficiencia en la toma de decisiones, más de 4.000 empresas gallegas lo utilizan y el 80% de los avales que el banco gestiona en la comunidad para clientes locales lo hace de forma digital.

Expansión

Lunes 18 de noviembre de 2019 | 2€ | Año XXXIII | nº 10.117 | Edición Galicia

www.expansion.com

HOY GRATIS

MENSUAL DE PENSIONES

P1 a 8

Expansión Start Up

GALICIA

Carlos Calvo: "No ha habido una apuesta pública por el sistema de centros tecnológicos y eso que somos los más eficientes", afirma el presidente de Fedit P12

OPINIÓN

Tom Burns Marañón

Cabalgando a lomos de un tigre P39

Inversor

Cinco principios de la Bolsa que ya no sirven P20

Goldman se refuerza en España al nombrar tres 'managing directors' P15

El consejo de **HP** rechaza la opa de **Xerox** P8

Francisco González declara hoy por el 'caso BBVA-Villarejo' P17

Análisis

Walgreens, así sería la megaopa de la década

P6/LA LLAVE

SUSCRÍBETE A Expansión

30% DTO + TABLET GRATIS

LLAMA YA AL 91 275 19 88

Quién es quién en el 'caso Popular'

Así fue la crisis que acabó con el banco, por Salvador Arancibia P14 a 16

El BCE alerta del riesgo de un impuesto a la banca

Rechaza la introducción de tasas sin examinar potenciales efectos negativos

El Banco Central Europeo (BCE) se ha posicionado en contra de introducir impuestos a la banca sin llevar a cabo antes un riguroso análisis que garantice que los beneficios de la medida superan los potenciales efectos negativos sobre las entidades, pero también sobre sus clientes y la economía. Según advierte, la tasa a la banca podría derivar en un encarecimiento del crédito a particulares y empresas, además de plantear riesgos sobre el negocio de los préstamos. P13/EDITORIAL

Christine Lagarde, presidenta del BCE.

European Union

- Los bancos podrían tratar de compensar el golpe encareciendo el crédito a empresas y particulares
- Tanto PSOE como Podemos defienden gravámenes especiales a las entidades

El pacto PSOE-Podemos amenaza las finanzas del fútbol español

P21

ENTREVISTA CON CLAUS GRANDE, DIRECTOR GENERAL

"Lidl quiere ser la primera opción del consumidor"

"Abriremos la tienda 600 en febrero, con 30 aperturas más al año y en 2020 habrá otras 30 inauguraciones. Nuestra apuesta por el crecimiento orgánico es firme", explica Claus Grande, director general en España de Lidl, en la primera entrevista que concede. Lidl, que ha invertido ya 3.000 millones en España en los últimos tres años, supera a Eroski como el cuarto grupo de distribución de España y amenaza el tercer puesto de Dia. P4

> "La incertidumbre política y social de España nos preocupa"

El Corte Inglés y Matutes ponen en venta Ayre Hoteles

P3/LA LLAVE

Marqués de Cáceres
RESERVA 2014
96 pts GUÍA PROENSA 2019