



**PREGUNTA PARA SU RESPUESTA POR ESCRITO FORMULADA POR DÑA. JOANA MADRIGAL JIMÉNEZ, PARLAMENTARIA DEL GRUPO SOCIALISTAS VASCOS, A LA CONSEJERA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO SOBRE EL CONTENIDO, CAUTELAS, CONTROLES Y GARANTÍAS DE LAS AYUDAS CONCEDIDAS CON CARGO AL FONDO DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS.**

El programa de apoyo a proyectos estratégicos es un programa de apoyo a la inversión y empleo vinculado que fue aprobado por la Comisión Europea en el año 2002, para un periodo de cuatro años, como programa de desarrollo regional en el marco de los artículos 87 y 88 del Tratado CE y renovado en 2006, para un periodo de otros dos años, al amparo de los reglamentos de exención para ayudas de finalidad regional.

El programa tiene unas condiciones de acceso que incluyen unos límites mínimos cuantitativos de al menos 50 millones de euros de inversión o de 18 millones de euros de inversión para proyectos que contemplen la creación de más de 70 nuevos empleos, e igualmente condiciones cualitativas referidas a:

- Capacidad de aportación de valor añadido.
- Capacidad de tracción del tejido industrial.
- Capacidad para competir en mercados globales.
- Aportación de conocimiento, tecnologías, productos, procesos y know-how avanzados.
- Contenido en actividades de I+D+i y relación con la Red Vasca de Tecnología.

La evaluación de los proyectos se realiza por las Unidades de Desarrollo Empresarial y de Estrategia Tecnológica de la SPRI, que elevan sus propuestas a la Dirección de Desarrollo Industrial y a la Secretaría del Consejo Vasco de Promoción Económica. Finalmente, a propuesta de este último órgano, son aprobadas por el Consejo de Gobierno.

## **1.- DESCRIPCIÓN DE LOS DESARROLLOS ESTRATÉGICOS Y DE INVESTIGACIÓN:**

En la convocatoria de 2007 se han aprobado los siguientes proyectos:

- AEROBLADE, S.A., como empresa matriz del Grupo AEROBLADE.

La actividad principal se centra en la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías aplicables al campo de la energía eólica, concretamente en el campo de las palas eólicas. Se trata de aplicar el conocimiento de la tecnología empleada en la industria aeronáutica.

El primer objetivo del proyecto es desarrollar una nueva pala de 1.5 MW de nueva generación y llegar hasta 10 MW. Este modelo supondrá un salto tecnológico respecto a la forma de diseñar y fabricar las palas eólicas en el momento actual, ya que el nuevo enfoque permitirá la concepción de un diseño con una mayor eficiencia y un menor peso, elemento clave tanto para la propia pala como para su interacción con el resto del aerogenerador.

Los nuevos diseños de pala de más de 5MW incorporarán nuevos admisibles de material, nuevos conceptos estructurales, nuevos materiales, así como nuevas estrategias de certificación, propias del sector aeronáutico y que se consideran de aplicación en el sector eólico.

Esto permitirá el diseño de nuevos conceptos de aerogeneradores, donde las limitaciones actuales debidas a las cargas que introducen las palas en la máquina, quedarán superadas debido a la importante reducción del peso de la pala y al control dinámico de palas de grandes dimensiones, permitiendo un crecimiento, hoy no posible.

El I+D desarrollado por AEROBLADE servirá posteriormente para la comercialización y fabricación de una nueva generación de palas para los grandes integradores de aerogeneradores (Gamesa, Acciona, GE, Vestas,...) de tal forma que esta actividad de I+D sirva de punto de partida para un nuevo y potencial núcleo de negocio en el que AEROBLADE tratará de contar una gran cuota de mercado.

Los contenidos estratégicos del proyecto se encuentran fundamentados en:

- Que es un grupo local que nace con un carácter eminentemente internacional.
- El efecto tractor que ejercerá sobre las empresas de la CAPV, junto con la diversificación del tejido industrial, hacia nuevos sectores económicos en crecimiento, que aportan mayor valor añadido y donde el componente tecnológico resulta crítico.
- La posibilidad de gestionar importantes volúmenes de compra de componentes eólicos en la CAPV. Esto redundará en la posibilidad de potenciar el negocio de proveedores locales de la CAPV. Además, abrirá la posibilidad de que estos proveedores locales planteen procesos de internacionalización de la mano de Aeroblade.
- Las importantes inversiones de I+D que estarán concentradas en el Centro de I+D de palas en el Parque Tecnológico de Bizkaia.

- El aprovechamiento de la oportunidad que presentan las energías renovables, con fuertes incrementos de demanda previstos para los próximos años, generando inversión y empleo de alto valor añadido, lo que redonda en un incremento de la calidad de vida de los ciudadanos de la CAPV.
- Su implicación con el desarrollo sostenible y la protección del medioambiente, permitiendo optimizar la utilización de fuentes de energía renovables, particularmente la eólica, y contribuir a la sostenibilidad del planeta.

- EPSILON EUSKADI, S.L.,

La actividad principal se centra en tres líneas de negocio consistentes en la gestión de equipos deportivos, formación mediante Master e ingeniería e I+D. Todos ellos, en el campo de la alta competición automovilística. La parte de ingeniería, como negocio principal, trata de diseñar y desarrollar un prototipo de coche de competición que a su vez permitirá a la empresa colaborar con la industria convencional en la investigación y experimentación de piezas prototipo, así como ofertar otros servicios de cálculo y establecer acuerdos de desarrollo con centros tecnológicos.

En este sentido, las tres líneas de negocio anteriores, MOTORSPORT, FORMACIÓN e INGENIERÍA, conforman actualmente la estructura operativa de EPSILON EUSKADI, S.L. Tanto en términos de imagen como de resultados económicos la actividad estrella es Motorsport, si bien la formación se consolida en el presente ejercicio con su tercer master y la ingeniería está en pleno desarrollo, invirtiendo elevadas cantidades en la potenciación del Departamento Técnico y en el desarrollo del primer prototipo de automóvil de competición. Ahora bien, se plantea ahora incorporar la construcción de vehículos de competición y sus piezas como nueva línea de actividad, dando lugar a un concepto de negocio integral que aprovecha las potentes sinergias que se generan entre sus diversas actividades.

EPSILON EUSKADI, S.L., para alcanzar el objetivo de ser una empresa competitiva en el mercado internacional de la fabricación de vehículos de competición, debe de dotar el denominado EPSILON INTEGRATED PRODUCTION CENTER (EIPC), consistente en una nueva infraestructura productiva diseñada para la producción competitiva de automóviles de competición y que por la complementariedad con su actividad daría lugar a la potenciación de los servicios de ingeniería (internos y externos), la actividad de formación y también la de Motorsport.

La estrategia de EPSILON EUSKADI, S.L. con la puesta en marcha del EIPC tiene como objetivo principal la fabricación y venta de automóviles de competición.

Este programa de crecimiento de la empresa está apoyado por una importante oportunidad que se deriva de la situación actual del mercado de construcción de automóviles de competición. Las principales características de este mercado son las siguientes:

- Existen pocos constructores de automóviles de competición en el mundo.
- El mercado es pujante y se expande hacia los nuevos mercados emergentes en Asia (China principalmente).
- Túnel de viento (infraestructura que no existe a nivel nacional con las características previstas de cinta rodante).
- EPSILON EUSKADI, S.L. acredita disponer de la suficiente experiencia y el “know how” necesario para una ejecución a coste muy reducido.
- Entorno social y mediático muy favorable para el patrocinio.

Los contenidos estratégicos del proyecto se encuentran fundamentados en:

- Ser una importante apuesta por una actividad de futuro, intensiva en conocimiento y de nula presencia actualmente en la C.A.P.V.
- La puesta en marcha de una ingeniería especializada en el automóvil, pero con la capacidad y conocimiento suficientes para atender demandas de otros muchos sectores del entorno económico e industrial.
- Potenciar la imagen internacional del País Vasco como país moderno y tecnológicamente avanzado.
- Enriquecer el colectivo vasco de profesionales capacitados para desarrollar actividades en empresas de alto valor añadido y con un enfoque de negocio de alcance internacional.
- El “túnel del viento” para análisis aerodinámicos sobre vehículos automóviles que en su especialidad compartirá exclusividad en España.

- CONSTRUCCIONES Y AUXILIAR DE FERROCARRILES, S.A., como empresa matriz del Grupo CAF.

La actividad principal se centra en el diseño, desarrollo y fabricación de componentes de material ferroviario, progresivamente ha ido ampliando su actividad a la fabricación de coches de largo recorrido y metros urbanos, y a todo tipo de material rodante. Así mismo, esta capacitada para el diseño y fabricación de locomotoras y material remolcado para velocidad alta (200 km./h).

El proyecto que plantea CONSTRUCCIONES Y AUXILIAR DE FERROCARRILES, S.A., como empresa matriz del Grupo CAF, es la continuación de planes estratégicos anteriores, aprobados por el Gobierno Vasco. Durante los últimos años el esfuerzo se ha centrado en el desarrollo de tecnologías de ancho automático y de alta velocidad. Fruto de esos esfuerzos han sido el desarrollo del bogie BRAVA de ancho variable y el tren ATPRD, que permite el cambio de ancho automático y velocidad de 250 km./h.

La empresa es consciente de sus debilidades, principalmente, en el campo de la alta y muy alta velocidad, en las tecnologías de tracción eléctrica, en desarrollos electrónicos, y en desarrollos denominados “plataforma” que permiten la fabricación modular de variantes de un mismo producto, así como de su reducida dimensión comparada con la de sus competidores.

Con la finalidad de reforzar su posición en dichos aspectos afronta el Plan Estratégico 2007/2010 y se plantea, entre otros, los siguientes objetivos: intensificar la presencia en mercados exteriores, penetrar y posicionarse con tecnología propia en la alta velocidad (> 300Km/hora), desarrollar e implantar un equipo de tracción eléctrica desarrollado con tecnología propia, extender las aplicaciones del bogie Brava a diferentes tipos de material rodante (locomotoras, trenes de cercanías, regionales, et.), así como a trenes que deban pasar por estaciones de ancho no preparadas específicamente para dicho bogie, desarrollar tranvías 100% piso bajo y alcanzar mayor productividad y mas calidad en las nuevas tecnologías de uniones (las más prometedoras la soldadura por fricción (Friction Stir Welding) y soldadura láser). Destacar, también, la apuesta que se hace en mercados de alto recorrido incrementando el desarrollo de la actividad de Mantenimiento y potenciando el negocio de Rodajes.

El Grupo cuenta con una gama de producto propio ampliada (en alta velocidad con tecnología de cambio de ancho variable automático, en trenes de largo recorrido diesel y eléctricos, en mass transit - metros y cercanías- y en tranvías). Igualmente, la presencia internacional de CAF es importante, habiéndose firmado y ejecutado contratos de suministro de material ferroviario en Hungría, Holanda, México, USA, Argentina, Brasil, Finlandia, Reino Unido y China (Hong -Kong). En realidad, ambos ámbitos se realimentan, ya que para avanzar en los mercados exteriores es preciso contar con referencias válidas del producto que se oferta, por lo que el desarrollo (actividades de I+D) encaminado a la ampliación de la gama de producto es básica y, a su vez, las tendencias de los mercados globales alimentan las iniciativas a desarrollar en materia de tecnología.

El proyecto se corresponde con el Plan Estratégico de CONSTRUCCIONES Y AUXILIAR DE FERROCARRILES, S.A. (CAF) para sus centros del País Vasco. Será ejecutado, principalmente, por CAF como empresa matriz, pero se complementa con las actuaciones previstas para otras sociedades del Grupo: CAF I+D, S.L., GEMINYS, S.L., TRAITIC, S.L., TRINELEC, S.L., IBAIA ENERGÍA, S.L., NEM, S.L., DSM4, S.L., CONSTRUCTORA DE SISTEMAS FERROVIARIOS, S.L., SEMPERE COMPONENTES, S.L., BIZKAIA FERROVIARIA, S.L. (en proceso de constitución), CETEST (en proceso de constitución), CAF RODAJES (en proceso de constitución)

Durante los últimos años el Grupo CAF ha configurado un Grupo empresarial internacional para atender la demanda en los diferentes mercados.

El Grupo CAF se ha convertido en este momento en el quinto grupo mundial de suministro de material móvil ferroviario, por volumen de negocio. Este proyecto le generará un aumento significativo de las ventas destinadas a mercados de exportación y además, le va permitir contribuir al fortalecimiento de un grupo local de empresas con capacidad para competir de forma directa a nivel global en el sector de material ferroviario móvil. Durante los últimos años ha pasado de destinar casi toda su producción al mercado nacional, a facturar más del 50% a mercados de exportación. Aunque su cuota en el mercado mundial es muy poco significativa (en torno al 5%), junto con TALGO es líder entre los fabricantes nacionales.

Los contenidos estratégicos del proyecto se encuentran fundamentados en:

- Un incremento de su papel como empresa tractora, principalmente por el incremento del volumen de compra de equipos y materiales previsto.
- La potenciación de las relaciones empresariales con empresas de base tecnológica y centros tecnológicos o universidades capaces de trabajar coordinadamente con CAF en el diseño e integración de equipos funcionales.
- El efecto tractor sobre la industria vasca, ya que, adicionalmente a los incrementos directos de actividad y empleo en el Grupo CAF, se subcontratan diversas fases y componentes del proceso productivo. Por otro lado, los nuevos desarrollos, principalmente en lo relativo a sistemas eléctricos y electrónicos, contribuirán a complementar la cadena de valor del sector de construcción de material ferroviario en el País Vasco.

- NAVACEL INTERNACIONAL, S.L., como empresa matriz del GRUPO NAVACEL.

La actividad principal se centra en la fabricación bajo plano de bienes de equipo para los sectores eólico off y on shore, petroquímico, químico, energético solar, criógeno y siderúrgico.

El grupo NAVACEL es un grupo familiar que no cuenta actualmente con una formación societaria legalmente constituida ya que, las empresas fueron surgiendo como una respuesta a las necesidades del mercado. El presente proyecto y el mejor aprovechamiento de las sinergias invitan a crearlo en el horizonte temporal en que se realice el mismo, uniendo la gestión empresarial y su estrategia.

Inicialmente en los años 1992-2003 la actividad se centraba en el sector naval y siderometalúrgico. La crisis del sector naval hizo que se comenzase a fabricar torres eólicas y se abasteciese a nuevos sectores como el petroquímico y el de energía solar que, actualmente, es donde se centra su actividad.

La gran fuerza competitiva de las empresas del grupo se fundamenta en la adaptación productiva a cualquier tipo de pieza que el cliente requiera. Lo que ofrecen a sus clientes, más que el producto, es el know how del proceso productivo. El proyecto presentado trata de solventar una serie de limitaciones que den la posibilidad de alcanzar la fabricación de un mayor tamaño en las piezas (hasta 800 toneladas) y de requerimientos de calidad que exigen sectores como el petroquímico.

En función de los sectores su mercado es más o menos internacional. De esta manera en el sector eólico casi el 100% de sus clientes son empresas extranjeras, pasando lo contrario en el sector de energía (Sener, Abengoa, Iberdrola y Acciona) y petroquímico (ingenierías que realizan plantas llave en mano para Cepsa, Repsol en mayor medida).

Los contenidos estratégicos del proyecto se encuentran fundamentados en:

- Generación de un grupo empresarial que unifique la gestión y la toma de decisiones estratégicas.
- Incorporación a sectores emergentes
- Know how en proceso productivo con alta adaptación a cualquier sector.
- Complejidad tecnológica en piezas de gran tamaño.

- Gran impacto en el Tejido Industrial Vasco debido a la diversidad de sectores en los que actúa. Este plan además de incrementar el volumen de subcontratación, permitirá continuar el desarrollo de subcontratistas hacia trabajos de mayor valor añadido.
- Enriquecer el colectivo vasco de profesionales capacitados para desarrollar actividades en empresas de alto valor añadido y con un enfoque de negocio de alcance internacional.

- SAPA PLACENCIA, S.L., como empresa matriz del GRUPO SAPA PLACENCIA

La actividad principal se centra en la fabricación de telares automáticos, transmisiones y unidades de potencia auxiliar para vehículos especiales.

Tras una intensa actividad en I+D y habiendo alcanzado el objetivo de desarrollo de producto propio, el trabajo realizado abre a SAPA PLACENCIA nuevos espacios para su actividad. Los esfuerzos realizados van a permitir a la empresa especializarse en el mundo de las transmisiones, en lo que se refiere a vehículos industriales de gran tonelaje. Asimismo, esta especialización hará posible que la empresa pueda introducirse en el mundo de los reductores, con amplia utilización en el sector del ferrocarril y la náutica. Igualmente, las tecnologías desarrolladas por SAPA PLACENCIA le permitirán introducirse en el sector aeronáutico, concretamente en las transmisiones para helicópteros.

Los objetivos del proyecto de inversión se estructuran en la creación de unas nuevas instalaciones de producción rediseñadas acordes a un sistema de producción competitivo y en la creación de un centro de diagnosis de transmisiones que le permita posicionarse como referencia en este campo a nivel mundial.

La tecnología desarrollada por el GRUPO SAPA PLACENCIA, le va a permitir introducirse en nuevos mercados de vehículos industriales, principalmente camiones pesados de más de 16 toneladas y autobuses de largo recorrido, donde compiten pocas empresas con producto propio.

El GRUPO SAPA PLACENCIA tiene a SAPA PLACENCIA, S.L., como empresa matriz, pero se complementa con las actuaciones previstas para otras tres empresas del grupo: CENTRO DE EXCELENCIA PID RD, S.L., SAPA PLACENCIA HOLDING, S.L. y GESINMSO, S.L. No obstante, está prevista una próxima reorganización del Grupo y la constitución de nuevas sociedades.

Los contenidos estratégicos del proyecto se encuentran fundamentados en:

- Un esfuerzo inversor significativo en I+D y en el desarrollo tecnológico y continua colaboración con centros tecnológicos.
- Nuevos productos van a permitir la ampliación de mercados en el sector de Defensa (nuevos países) y, principalmente, iniciar el camino hacia el sector civil de vehículos industriales.
- El fortalecimiento de un grupo local con capacidad para competir de forma directa a nivel global en el sector de las transmisiones para vehículos pesados.
- Aumento de ventas a mercados de exportación.

- Impacto sobre la industria vasca al subcontratarse diversas fases y componentes del proceso productivo. Además, pretende potenciar y favorecer el desarrollo de una “red” de suministradores locales, altamente cualificados y tecnológicamente avanzados, principalmente de equipos y componentes estratégicos.

- SOCIEDAD DE CARTERA ZESTOA, S.A. como empresa matriz del GRUPO WEC

La actividad principal del grupo se centra en la producción de grandes piezas de fundición que forman parte de las torres destinadas a la generación de energía eólica.

En 2007, se creará una nueva empresa, cuya finalidad será la de capacitar al Grupo para atender la demanda de nuevas piezas fundidas para el sector eólico con dimensiones y pesos muy superiores a los actuales. La captación de una mayor potencia se adquiere con la construcción de torres más altas que es la tendencia actual del mercado.

La creciente demanda de aerogeneradores, que está superando todas las expectativas y se proyecta con la misma intensidad para los próximos años, le ofrece al Grupo WEC nuevas oportunidades de participación en el sector eólico. Ante esta situación del mercado desde la sociedad cabecera del Grupo se plantea la necesidad de realizar nuevas inversiones, que desde el punto de vista comercial tienen por objeto seguir manteniendo en el futuro inmediato una cuota de mercado similar a la actual, es decir, del 10% y alcanzar las 24.000 toneladas en el año 2011.

El plan inversor presentado, contempla la realización de nuevas inversiones en las dos sociedades existentes actualmente (WEC I y MEC I), pero fundamentalmente en la nueva empresa (WEC II) que permitirán la producción de la nueva gama de piezas destinadas a los aerogeneradores de mayor dimensión y potencia.

Los parámetros productivos, como pueden ser el lay-out y las capacidades de equipamiento y maquinaria de la nueva empresa a constituir, WEC II, se han definido con el fin de dar respuesta a la demanda de piezas de gran tamaño que incorporarán los nuevos aerogeneradores, que en un futuro podrían alcanzar potencias de hasta 6 Mw. (Megavatios). Ello implica la producción a corto plazo de piezas con un peso superior a las 25 toneladas y el empleo de maquinaria especial para la mecanización, que debe ser desarrollada por el fabricante en colaboración con el usuario. Al plantearse un suministro local de este tipo de maquinaria, con el proyecto se promueve la ampliación de las capacidades de diseño y fabricación del sector de la máquina-herramienta de la C.A.P.V. en áreas de mecanizado no abordadas hasta ahora.

Los contenidos estratégicos del proyecto se encuentran fundamentados en:

- La promoción de suministro local de este tipo de maquinaria, ya que la ampliación de las capacidades de diseño y fabricación inciden en el sector de la máquina-herramienta de la C.A.P.V. a través de áreas de mecanizado no abordadas hasta ahora.

- La consolidación del Grupo como proveedor estratégico de sus empresas clientes, que son los fabricantes de torres para la generación de energía eólica, caracterizados por presentar un gran tamaño empresarial, presencia internacional, desarrollar tecnologías innovadoras y operar en el sector estratégico de las energías renovables, de gran futuro por su impacto positivo en relación con las propuestas energéticas que puedan paliar el cambio climático.
- Participación en la aparición en la C.A.P.V. de un nuevo subsector subcontratista, con una nueva dimensión y proyección empresarial.
- Efecto tractor en proveedores asentados en nuestra Comunidad fabricantes de elementos (generadores eléctricos, regulación, engranajes, etc.) integrados en los aerogeneradores.
- La participación junto con el cliente en el diseño de la pieza y el estudio de su industrialización, estableciendo posteriormente los planes de mejora continua. Para el desarrollo de esta labor es habitual una colaboración activa con centros tecnológicos.
- Una apuesta clara por conseguir una mejora progresiva de los indicadores de calidad, así como de los referidos a los aspectos medioambientales. El Grupo actualmente dispone de los certificados ISO 9001, ISO 14001 y OSAS 18001.

- ULMA FORJA, S.COOP.

La actividad principal se centra en la fabricación de accesorios forjados de tuberías para la manipulación de líquidos de acuerdo con las normas ASME. Entre los accesorios que produce, se pueden considerar dos tipos claramente diferenciados: la brida de tubería y el “fitting” (codos, piezas de unión simple, uniones en cruz, etc.).

Actualmente ULMA Forja, S.Coop., perteneciente al grupo cooperativo MCC, es uno de los líderes mundiales del sector en la fabricación de accesorios forjados para tubería y dispone del reconocimiento y homologación de las principales compañías de la industria del petróleo como SHELL, EXXON-MOBIL, DOW CHEMICAL, ARAMCO, K.O.C., BP, REPSOL-YPF, PDVSA, QATAR PETROLEUM, etc.

Los productos que fabrica actualmente, se comercializan a través de distribuidores o stockistas, no abordando a las ingenierías (clientes directos mas exigentes en cuanto a variedad de bridas por tamaño, norma, materiales y características de suministro). La competitividad en este mercado se basa en la obtención de las homologaciones y una vez superada la barrera de las homologaciones, el factor de éxito es el “precio”. Con la perspectiva de la situación expuesta, ULMA FORJA, S. Coop. es consciente de que dispone de pocas herramientas para poder hacer frente a las amenazas latentes a medio/largo plazo que pueden provenir de los fabricantes de países de bajo coste.

Ante dicha tesitura, la empresa intento encontrar oportunidades de mayor valor añadido en el mercado del “piping” correspondiente al sector de la energía (conducciones de petróleo y gases y los procesos para su extracción, refino y generación energética). La oportunidad de negocio surge a través del denominado “EPC-PROJECTS” (ENGINEERING PROCUREMENT AND CONSTRUCTION PROYECT) que se identifica con el suministro directo de bridas a las ingenierías que realizan proyectos de plantas en la modalidad de “llave en mano” para los sectores de “extracción y conducción o transporte de GAS y PETROLEO”, “PETROQUÍMICA”, “MINERIA” y “GENERACIÓN DE ENERGÍA”. Esto implicaba producir nuevos tamaños de bridas, utilizar nuevos materiales diferentes al acero al carbono y establecer nuevos procesos productivos como tratamientos térmicos, forja por laminación, etc., así como establecer nuevos sistemas de organización de tipo comercial, productivo administrativo, etc. que respondiesen a requerimientos de suministro diferentes a los actuales, es decir, lotes con gran diversidad de tipos de bridas, incluyendo a veces piezas unitarias, y entregados en diferentes partes del mundo en embalajes especiales.

El objetivo de esta nueva actividad sería penetrar en nichos de mercado que actualmente cuentan con una fuerte demanda y poca oferta. La política de las ingenierías es la de trabajar directamente con el fabricante en proyectos de gran volumen, evitando distribuidores, almacenistas y otros intermediarios. El liderazgo en el mundo de la distribución, hace que el punto de partida de la cooperativa sea inmejorable para abordar esta estrategia. El trabajo con ingenierías conllevará, inversiones en nuevas instalaciones, en nueva maquinaria para ampliar gamas y modificaciones organizativas para la adaptación a los requisitos de los clientes e internacionalización de diversos procesos comerciales en los principales países donde se asientan las ingenierías como Japón, Corea, USA, Europa, etc.

Los contenidos estratégicos del proyecto se encuentran fundamentados en:

- Que se potenciará diferentes sectores subcontratistas de la C.A.P.V., en áreas como la forja, la mecanización y los tratamientos térmicos, ya que aunque está prevista la integración de los procesos más habituales y críticos, la diversidad de los productos que demanda la nueva actividad requerirá el recurso a medios externos.
- El salto cualitativo para el “Know-how” de la cooperativa, ya que obligará a incorporar tecnologías y procesos actualmente no utilizados.
- La “ingeniería de procesos” a desarrollar, que requerirá la colaboración de los Centros Tecnológicos de la C.A.P.V.
- La innovación a aplicar en los sistemas organizativos, y en especial en lo que atañe a la internacionalización de los procesos de compra y la modalidad de los procesos de venta, generando equipos de gestión más competitivos que colaborarán en el enriquecimiento de las capacidades directivas de nuestra Comunidad.
- Una apuesta clara por conseguir progresivamente una mejora generalizada de los indicadores de Calidad, lo que facilitará su incorporación a las listas de “suppliers” de las ingenierías, clientes objetivos del nuevo proyecto.

**LAS MAGNITUDES ECONOMICAS Y DE EMPLEO DE ESTOS PROYECTOS SON LAS SIGUIENTES:**

(Miles de euros)

PROYECTO	INV TOTAL	INV SUBVENC	EMPLEO	SUBVENCION
AEROBLADE	64.655	40.474	75	3.642,66
CAF	247.848	75.293	158	4.894,05
EPSILON	30.450	30.450	97	3.045,00
NAVACEL	25.496	20.614	75	1.741,88
SAPA	62.666	36.390	50	3.074,96
ULMA FORJ	40.790	35.090	71	2.965,11
WEC. S. ZEST	51.789	51.789	146	4.635,12
<b>TOTALES</b>	<b>523.694</b>	<b>290.100</b>	<b>672</b>	<b>23.998,76</b>

## **2.- SISTEMA DE COMPROBACION PARA LA CONSTATAACION DE LA REALIZACION DE LAS INVERSIONES.**

De conformidad con lo establecido en el artículo 14 de la Orden de 19 de septiembre de 2007, las empresas, cuando realizan las inversiones, solicitan el abono de la subvención que les corresponde aportando las facturas definitivas del gasto imputado. Posteriormente, y a través de las Oficinas Territoriales, los inspectores comprueban, in situ, la realización de las mismas y la contabilidad de las facturas. Seguidamente, emiten un informe donde se establece la inversión admitida de acuerdo con los criterios del artículo 6 y la envían a la Dirección de Desarrollo Industrial. Esta Dirección, redacta un informe donde se recoge la situación real en cada momento y las posibles incidencias que se detecten, dando paso a la correspondiente orden de pago.

## **3.- GARANTIAS Y CONTROL EXIGIDO EN MATERIA DE CREACION DE PUESTOS DE TRABAJO.**

El objetivo prioritario del programa es incentivar la inversión inicial material/inmaterial. Ahora bien, cuando ésta se encuentra entre los 18 y los 50 millones de euros, como objetivo complementario al prioritario es que la misma sea generadora de empleo, mínimo 70 puestos de trabajo. La creación de empleo tiene como referencia inicial la plantilla media calculada en los términos establecidos en el artículo 6.2 de la Orden. El seguimiento y control de los puestos de trabajo que se van creando se realiza a través de las comprobaciones de los TC1 y TC 2 que presenta la empresa junto con la justificación de las inversiones. La situación se traslada al informe comentado en el apartado anterior, de la Dirección de Desarrollo industrial.

Cuando el proyecto subvencionable es intensivo en mano de obra, el seguimiento y comprobación se realiza en los mismos términos indicados en el párrafo anterior y además, para el cálculo de la cantidad a abonar, deberá presentar las nóminas pagadas y la Seguridad Social a cargo de la empresa.

#### **4.- GRADO DE CUALIFICACIÓN Y CALIDAD DEL EMPLEO A CREAR.**

Entre la diferente documentación que se solicita en el proceso inicial de la solicitud, se encuentra un plan laboral y una memoria donde se describe la evaluación de la contribución del proyecto al desarrollo regional con especial mención al empleo directo o indirecto vinculado a la ejecución del proyecto. Todo ello, con el objeto de constatar una visión global del mismo que permita entender el objetivo perseguido.

En ningún momento en la redacción de la norma se especifica que las empresas tengan que indicar la cualificación de los puestos de trabajo a crear así como su calidad. En la información que aportan, en la documentación mencionada en el párrafo anterior, indican, explícitamente y con carácter general, detalles referentes a la mano de obra directa o indirecta con el proceso productivo e incluso, algunas veces, por áreas organizativas de la empresa. Estos parámetros sirven para entender la filosofía del proyecto y constatar la diversidad y heterogeneidad organizativa que existe en las empresas, en función del producto y sector en que operen. Estos conceptos, por lo tanto, no afectan a la intensidad de la ayuda.

Consecuentemente, la creación del empleo se convierte en exigencia de obligado cumplimiento, para los proyectos que se aprueban con inversiones iniciales entre los 18 y los 50 millones de euros contrastados mediante inspección y aportación de los documentos TC1 y TC2 de cotizaciones a la Seguridad Social en los términos de consideración de creación de empleo establecidos por la Comisión Europea para todos los programas de apoyo a la inversión con generación de empleo.

En Vitoria-Gasteiz, a 5 de marzo de 2008

**Fdo. Ana Aguirre Zurutuza**  
**CONSEJERA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO**