

ECONOMÍA & EMPRESA

en La Rioja 2025

Viernes
28 de noviembre
de 2025



LA INNOVACIÓN ES EL CAMINO

La investigación y el desarrollo innovador de tecnologías y procesos se perfilan como la vía para mejorar la competitividad de las empresas riojanas

SERVICIOS. Las ventas del sector servicios disparan su crecimiento en España, con un repunte del 12,8% en la comunidad

La Rioja lidera las ventas mensuales

LOGROÑO

El sector servicios registró un aumento de su facturación del 7,9% en septiembre en relación al mismo mes de 2024, tasa más de cinco puntos superior a la del mes anterior y la más elevada desde abril del año pasado, según datos difundidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Con el avance de septiembre, las ventas del sector servicios encadenan 18 meses consecutivos de tasas interanuales positivas.

Según Estadística, dentro del sector servicios, el comercio elevó sus ventas un 9,4% en el noveno mes del año, mientras que los otros servicios facturaron un 5,5% más que en igual mes de 2024.

Dentro del comercio, la venta y reparación de vehículos y motos registró un incremento interanual de su facturación del 13,6%, mientras que el comercio mayorista elevó sus ventas un 9,6% y el minorista, un 7,4%.

Por su parte, en lo que respecta a los otros servicios, los mayores repuntes anuales de la facturación se dieron en las actividades inmobiliarias (+12,3%) y en las actividades administrativas (+6,7%), seguido de las actividades profesionales, científicas y técnicas (+5,7%), información y comunicaciones (+4,6%), hostelería (+4,5%) y transporte y almacenamiento (+4%).

Dentro de la hostelería, que se vio impulsada por la temporada de verano, los servicios de comidas y bebidas elevaron su facturación en septiembre un 1,1% interanual, mientras las ventas de los servicios de alojamiento aumentaron un 9,7%.

Corregidos los efectos estacionales y de calendario, la facturación de los servicios se incrementó un 5,5% en septiembre en tasa interanual, porcentaje una décima superior al de agosto. Con este repunte, la serie corregida también encadena 18 meses de incrementos interanuales en la facturación de los servicios.

En tasa mensual (septiembre sobre agosto), las ventas del sector, eliminando el efecto estacional y de calendario, se dispararon un 1,1%, su segunda mayor alza mensual del año tras la de enero (+1,2%). Con el de septiembre, la facturación de los servicios suma dos meses consecutivos de incrementos.

En los nueve primeros meses del año, la facturación del sector servicios se incrementó una media del 4,7%, destacando el avance de los servicios de información (+19%) y el descenso en programación y emisión de radio y televisión (-1,6%).

El empleo desacelera

El empleo creado por el sector servicios subió un 1,2% en el noveno mes del año respecto a septiembre de 2024, tasa una décima inferior



Tres mujeres, con bolsas, en la zona comercial de Portales. L.R.

Las ventas del sector servicios encadenan 18 meses consecutivos de tasas interanuales en números positivos

a la registrada en agosto. La ocupación del sector lleva creciendo de manera ininterrumpida desde abril de 2021.

En el comercio, el empleo creció en septiembre un 1,1% interanual, mientras que en los otros servicios aumentó un 1,2%. Dentro de estos últimos, el mayor repunte de la ocupación lo registró transporte y almacenamiento (+2,1%).

Por su parte, dentro del comercio, la venta y reparación de vehículos incrementó su plantilla un

1,7% interanual en septiembre, mientras que el comercio minorista la elevó un 1,2%, por encima del aumento experimentado por el comercio mayorista (+0,7%).

Todas las comunidades autónomas elevaron la cifra de negocios del sector servicios en septiembre de este año en relación al mismo mes de 2024. Los mayores repuntes se dieron en La Rioja (+12,8%), Galicia (+10,7%) y Madrid (+10,2%), únicas comunidades con ascensos interanuales de dos dígitos.

Por su parte, los incrementos interanuales más moderados los registraron Extremadura (+4%) y Comunidad Valenciana y Asturias, ambas con aumentos del 4,8%.

En cuanto al empleo, el personal ocupado en servicios se incrementó en septiembre en todas las regiones en tasa interanual, menos en Andalucía (-0,4%). Los mayores avances interanuales de la ocupación en el sector servicios los registraron Baleares (+3,4%), Navarra (+2,8%) y Canarias (+2,2%).

El turismo consigue grandes cifras

El grado de ocupación de los establecimientos hoteleros riojanos el pasado mes de octubre fue del 54,05 % por plaza, que alcanzó el 71,22 % el fin de semana; y del 64,46 % por habitación, según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE). En el décimo mes del año, La Rioja recibió 66.389 viajeros, de los que 48.816 residían en España y 17.573 en el extranjero, con un total de 120.354 pernoctaciones, 88.347 de ellas protagonizadas por residentes en el país y 32.007 en otros; mientras que la estancia media fue de 1,81 días. La comunidad riojana contabilizó 148 establecimientos abiertos en octubre último, con 3.615 habitaciones y 7.132 plazas estimadas; y un total de 930 empleados. El ingreso medio diario por habitación disponible (RevPAR) fue de 57,54 euros en La Rioja, un 18,10 % más en tasa interanual. La facturación media en este sector riojano por habitación ascendió a 89,72 euros, un 8,14 % más que hace un año.



Un grupo de turistas cruza El Espolón con sus maletas. L.R.



Laboratorio de investigación en una empresa riojana agroalimentaria. L.R.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO. La comunidad aumentó la inversión un 5,3% en 2024

El gasto interno en I+D en La Rioja asciende a 102,7 millones de euros

LOGROÑO

Hace escasas fechas se ha hecho público el informe sobre Estadística sobre actividades en I+D del año 2024, en el caso de la Comunidad Autónoma de La Rioja, el documento señala que el gasto interno en Investigación y Desarrollo (I+D) en la región asciende a 102,7 millones de euros lo que representa una variación del 5,9 % respecto a 2023, mientras que en España se elevó el 6,9 %.

El trabajo estadístico apunta que en 2024, la evolución del gasto en las empresas es del 1,6 % mientras que la Administración Pública es del 23,7 % y en el conjunto formado por la Enseñanza Superior junto con las Instituciones Privadas sin Fines de Lucro (IPSFL) varió un 0,1 %.

En cuanto al gasto por sectores de ejecución en La Rioja, el sector Empresas representa el mayor porcentaje sobre el gasto total en I+D, concretamente supone un 38,7 % del total; le sigue en importancia Enseñanza Superior e IPSFL (35,3 %) y el sector Administración Pública 25,9 %.

De lo que se deriva que las empresas eran, con diferencia, las que más invertían en Investigación y Desarrollo porque pese al aumen-

to de las cifras del gasto de la Administración (el mayor del pasado año), es la industria la que se mantiene al frente del 'ranking' de gasto/inversión.

La cifra de gasto interno en I+D representa para La Rioja un 0,91 % del Producto Interior Bruto (PIB), frente al 0,92 % del año anterior. A nivel nacional estas cifras representan el 1,5 % en 2024 y el 1,49 % en 2023.

Paradójicamente, y pese a que el gasto en Investigación y Desarrollo ha aumentado, el personal empleado en I+D en empresas en 2024 asciende a 520 personas, lo que supone una variación anual del -12 %, dado que en 2023 trabajaban en el sector 591 personas.

De esta cifra, el sector con más ocupados en La Rioja corresponde a la Enseñanza Superior e IPSFL (40,2 % del total), seguido de Empresas (37 %) y Administración Pública (22,8 %). En el conjunto del

país, estos porcentajes son 47,2 % en Empresas, 35,4 % en Enseñanza Superior e IPSFL y 17,4 % en Administración Pública.

Comparativa autonómica

En un análisis realizado por comunidades autónomas, el estudio estadístico señala que el mayor porcentaje de gasto sobre el total correspondió a Madrid con un 28,8 %, seguida de Cataluña con un 22,9 % y Andalucía con un 9,7 %.

Las comunidades con menor peso sobre el total nacional fueron La Rioja con el 0,4 %, Cantabria con el 0,7 % y Baleares con el 0,7 %, algo entendible porque también son las que tienen un PIB más bajo por una cuestión de tamaño y demografía.

Las comunidades autónomas con mayor porcentaje del gasto en actividades de I+D sobre el PIB en 2024 fueron Navarra (2,34 % del PIB), País Vasco (2,3 %) y Madrid (2,18 %).

En cuanto al personal empleado en I+D, las comunidades que presentaron los mayores porcentajes sobre el total fueron Madrid con un 25 %, seguida de Cataluña. Las comunidades con menor peso sobre el total nacional fueron La Rioja con el 0,5 %, Cantabria con el 0,9 % y Extremadura con el 1 %.



Centro Tecnológico del Calzado, en Arnedo. L.R.

En La Rioja, el sector Empresas representa el mayor porcentaje sobre el gasto total en I+D

El personal empleado en I+D en empresas riojanas en 2024 descendió un 12 %



Vista general de empresas en el polígono industrial de El Sequero. L.R.

GOBIERNO DE LA RIOJA. Claves de la apuesta para la transformación económica de la región

Las infraestructuras tecnológicas serán la palanca de transformación empresarial

LOGROÑO El Gobierno de La Rioja entiende que las infraestructuras tecnológicas están llamadas a servir de palanca de transformación empresarial, y por ello, en la estrategia económica del Gobierno regional para el próximo año 2026 se contempla un importante esfuerzo económico en este ámbito.

En la proyección para los próximos doce meses, TechRioja, con una inversión de 3.03 millones, se erige como un agente clave para el emprendimiento de base tecnológica. Se trata de que se convierta en catalizador de un ecosistema innovador que debe servir para articular, integrar y potenciar la ciencia, la tecnología y la innovación.

Simultáneamente, la Consejería de Economía, Innovación, Empresa y Trabajo Autónomo repontenizará la sociedad de capital riesgo Ricari, con dos millones de euros, con el objetivo de inyectar financiación a un sector empresarial que lucha por atraer a La Rioja inversión de alto valor añadido.

Otro de los puntos en los que el Ejecutivo regional va a incidir en los próximos meses es en el fortalecimiento de los centros tecnológicos y los clústeres sectoriales que se convertirán en espacios de innovación colaborativa y transferencia de conocimiento.

De la misma forma, el Gobierno de La Rioja trabajará algunos aspectos, apoyando en ocasiones a diferentes agentes, para conseguir avanzar en la transformación y modernización empresarial de la región.

AgriFoodTech: talento y valor añadido. La apuesta por el sector agroalimentario –uno de los más influyentes en la economía riojana– se intensifica con el Sandbox AgriFoodTech, que posiciona a La Rioja como región innovadora y atractiva para talento remoto, emprendedores y proyectos disruptivos.

Oficina de Desarrollo Económico. El Gobierno de La Rioja dará continuidad a sus planes estratégicos clave –S3, Plan de I+D, Internacionalización, Industria, Comercio y Talento– integrados en la Estrategia Económica de La Rioja. Como novedad, se pondrá en marcha la Oficina de Desarrollo Económico, actualmente en proceso de licitación. Esta nueva estructura permitirá evaluar y coordinar de forma más eficaz las políticas económicas del Ejecutivo regional, reforzando la visión compartida y el impacto de las actuaciones en todo el territorio.

Transformación digital y pymes exportadoras. El Gobierno prioriza la digitalización, la sostenibilidad, la economía social y el apo-



Línea de elaboración de galletas en una empresa riojana. L.R.

Inversión en talento

El Gobierno de La Rioja reforzará en 2026 su compromiso con el talento investigador desde la formación inicial hasta la incorporación profesional en empresas y centros de investigación, como eje vertebrador de la transformación económica de La Rioja. El Plan del Talento en La Rioja articula una batería de instrumentos orientados a fomentar la excelencia investigadora, la transferencia de conocimiento y la conexión efectiva entre el mundo académico y el tejido empresarial. Entre estos instrumentos se encuentran las becas para impulsar el diseño, la I+D+i y la internacionalización; las subvenciones para profesionalizar la dirección empresarial; doctorados predoctorales, postdoctorales e industriales; formación tecnológica con ThinkTic, y también acciones de acompañamiento, mentorización y formación continua con especial atención a la retención de perfiles estratégicos en sectores clave..

yo a las pymes exportadoras, que representan más del 40% de la facturación en sectores estratégicos como el industrial y el tecnológico.

ADER: motor de inversión y emprendimiento. Con un presupuesto de 72,3 millones, la ADER desplegará políticas de reindustrialización, facilitará financiación a autónomos, microempresas y pymes, y fomentará la innovación a través de retos tecnológicos y proyectos de I+D+i. También se impulsará el comercio minorista, la economía circular, el diseño industrial, el trabajo autónomo y las empresas de base tecnológica.

Simplificación administrativa y apoyo sectorial. La tramitación de ayudas se agiliza gracias a la simplificación administrativa. Además, se contemplan subvenciones nominativas al sector agroalimentario y al del calzado (2,2 millones).

Cooperativismo y comercio rural. La Estrategia Económica de La Rioja para 2026 refuerza su compromiso con la economía social y el desarrollo rural. Se destinan 65.000 euros a la promoción del cooperativismo riojano, fortaleciendo los modelos asociativos y colaborativos como motor de cohesión y dinamismo económico. Asimismo, se incrementa hasta los 500.000 euros el apoyo a establecimientos ubicados en pequeños municipios, consolidando el comercio rural y garantizando servicios esenciales en el territorio.

Salud laboral y diálogo social. Desde la Dirección General de Trabajo y Salud Laboral se reforzarán las infraestructuras laborales y se avanzará en políticas de conciliación y mediación, consolidando el diálogo social como herramienta clave para mejorar las condiciones laborales en La Rioja.



El equipo de profesionales de Andbank en Logroño. L.R.

ANDBANK ESPAÑA. Liderazgo en banca privada y gestión patrimonial

«Ofrecemos servicios de inversión, asesoramiento y gestión de patrimonio»

LOGROÑO Andbank España cuenta con un centro de banca privada en Logroño desde el año 2014. El centro está dirigido por Paul de Graaff y lo compone un equipo formado por cuatro profesionales senior - Fernando Oteo, Elena Martínez, Pedro Arnedo y Helen Martínez – que llevan juntos más de una década dando servicio de banca privada a familias y empresarios riojanos.

– **¿Cuál es la principal actividad de Andbank España?** – (Paul de Graaff, vice- executive director y director del centro de banca privada de Andbank en Logroño). Andbank España es una entidad especializada en banca privada y gestión patrimonial. En España contamos con un volumen de negocio que ya supera los 40.000 millones de euros, 26 centros de banca privada y 135 agentes financieros. Estos números nos sitúan como la sexta entidad de banca privada por volumen de negocio y la primera como banca especializada.

Recientemente, hemos sido galardonados como la Mejor Banca Privada 2025 por Citywire.

– **¿A qué tipo de clientes se dirige?** – (Elena Martínez, banquera en el centro de banca privada de Andbank en Logroño). A todos aquellos que requieran servicios de inversión, asesoramiento y gestión de su patrimonio. Desde grupos familiares y empresarios, hasta sociedades patrimoniales. Todos ellos tienen casuísticas muy diferentes y nuestra propuesta de valor radica en que nos adaptamos a cada una de ellas. Es en este punto donde toma valor el concepto de banquero privado, una persona de confianza que sobre la base de la honestidad, la discreción y la confidencialidad, ayuda a sus clientes a poner en orden su patrimonio. Cuando tienes un patrimonio elevado, fruto del esfuerzo familiar o empresarial, hay que cuidarlo con asesoramiento profesional.

– **¿Qué tipo de asesoramiento demanda el cliente riojano?** – (Fernando Oteo, banquero privado y director en el centro de banca privada de Andbank en Vitoria). En Andbank, el asesoramiento y acompañamiento a nuestros clientes se lleva a cabo desde una perspectiva independiente y neutral. En general, en cuanto a producto, lo que más nos demandan son Carteras de fondos. Tenemos lo que se denomina arquitectura abierta y podemos escoger entre más de 15.000 fondos y ETFs de cualquier bancos o gestora internacional. El inversor riojano está creciendo en cultura financiera y cada vez nos demanda productos y servicios de mayor valor añadido como la inversión en private equity, o la optimización fiscal a través del denominado tax lease.

«Recientemente, hemos sido galardonados como la Mejor Banca Privada 2025 por Citywire»

«Andbank es un banco familiar que lleva en su ADN el establecimiento de relaciones duraderas con sus clientes»

un banco de propiedad familiar que lleva en su ADN el establecimiento de relaciones duraderas con sus clientes con el objetivo de preservar su patrimonio en el largo plazo. Debido al nicho de mercado al que nos dirigimos, no somos un banco que busque tener millones de clientes. Lo que buscamos es

dar acceso de forma exclusiva a inversiones tradicionales como son los fondos de inversión, o de economía real como es invertir en proyectos de plantas fotovoltaicas, hoteles, proyectos inmobiliarios, leasing de aeronaves, inversión en naves logísticas, proyectos de infraestructura estratégicas, etc. También somos de los pocos bancos que asesoramos en la compra-venta de empresas.

– **¿Cuáles son hitos recientes más importantes para Andbank España?** – (Helen Martínez, responsable de administración en el centro de banca privada de Andbank en Logroño). Andbank, con más de 90 años de trayectoria, comenzó a operar en España en 2012 y desde entonces ha crecido de manera orgánica –mediante la apertura de centros de banca privada– como inorgánica, a través de varias operaciones corporativas. Entre ellas destacan la adquisición del negocio de banca privada de Inversis en el año 2015, el lanzamiento del neobanco MyInvestor en 2018 y las incorporaciones de Merchbank y Bank Degroof Petercam en los años 2019 y 2020.

En los últimos años, la integración de Gesconsult en 2024 y la compra de Findango en 2025, fintech especializada en financiación empresarial alternativa, consolidan su apuesta por la innovación y la diversificación.



Inés Echeverría, en las instalaciones del Centro Nacional de Tecnología y Seguridad Alimentaria en San Adrián. L.R.

INÉS ECHEVERRÍA. Directora I+D en el Centro Nacional de Tecnología y Seguridad Alimentaria

«Las empresas nos ven como un socio que escucha, entiende y da soluciones»

LOGROÑO

Inés Echeverría dirige desde hace casi una década el departamento de I+D de CNTA, con sede en San Adrián, que presta servicios a empresas riojanas, navarras y también a nivel nacional e internacional. Su amplia trayectoria la convierte en una voz autorizada para analizar la evolución del sector. Echeverría comenzó su carrera profesional en la fábrica de galletas Marbú (primero en calidad y luego pasando a nuevos proyectos) después de haber concluido sus estudios de biología y de ingeniería en industrias agroalimentarias (en Francia). Su estancia en el grupo alimentario (primero denominado Nabisco, luego Kraft Food y actualmente Mondelez) le sirvió para adquirir una experiencia en el sector (con parte de su estancia en Estados Unidos) que desde 2015 pone al servicio del CNTA. **— ¿Como fue tu llegada al Centro Nacional de Tecnología y Seguridad Alimentaria ?** — La alimentación es algo que nos concierne a todos y trabajar en innovación alimentaria creo que es algo que nos ayuda a mejorar la salud y la sostenibilidad medioambiental. Es una necesidad diaria y por tanto, es algo muy inspirador porque da muchas satisfacciones.

— Además, en estos últimos diez años, la seguridad alimentaria ha cobrado mucha mayor relevancia, ¿no? — Desde luego. La preocupación de cómo la alimentación impacta en la salud de las personas, en el medio ambiente, en la economía por que en muchas regiones el impacto en el PIB es muy grande, ha crecido. Creo que hemos vivido dos grandes olas. La primera llegó con la pandemia, que despertó una fuerte preocupación por la salud y por cuidarnos desde todos los ángulos, siendo la alimentación uno de los más importantes para llevar una vida saludable. La segunda ola vino marcada por los conflictos geopolíticos, como la guerra de Ucrania, y por el cambio climático, que han generado inquietud sobre el suministro de alimentos. Son dos ámbitos en los que la innovación tiene mucho que decir. **— ¿Y cómo se ha materializado esa preocupación y esa evolución en la innovación?** — Trabajar en un centro como CNTA te hace estar muy atento a los retos del sector. Estamos siempre mirando cómo podemos ayudar a mejorar la competitividad y a impulsar el sector agroalimentario. Debemos convertir esos retos en soluciones, desarrollando líneas

de investigación que permitan afrontarlas y transferirlas al sector. Por ejemplo, en relación con la preocupación por alimentación y salud, en los últimos años hemos trabajado intensamente en biotecnología alimentaria, especialmente en la relación microbiota-salud. También hemos puesto en marcha plataformas que permiten evaluar no solo la composición de los alimentos, sino su efecto sobre la salud, algo que hace unos años no se hacía y que hemos implantado en los últimos cinco años. Además, hoy el concepto de soberanía alimentaria es clave: producir un alimento en un lugar no garantiza poder trasladarlo a otra parte del mundo. Por eso desarrollamos soluciones para aprovechar al máximo los recursos alimentarios y nuevas formas de produc-

ción, como la fermentación de precisión. **— ¿Qué papel juega CNTA en todo esto? ¿Es un catalizador?** — Sí, eso es. Hacemos mucha vigilancia de tendencias, de retos, de necesidades, que se procesan con las personas expertas que tenemos en el centro y se van abriendo o potenciando líneas de investigación que nos permiten poner a disposición del sector alimentario nuevas capacidades para que pueda afrontar esos retos. Queremos que encuentren en nosotros ese socio tecnológico que les apoya para que si en una empresa resulta que hay problemas de suministro, recuerdo el caso del aceite de girasol con el conflicto en Ucrania, tratar de poner a su disposición soluciones alternativas que les permite, no parar, sino adaptarse y

Muy cerca de las empresas

CNTA (surgido de la integración de CNTA con FUDin by Ctic Cita) mantiene un contacto muy estrecho con las empresas. «Que sepan que pueden contar sus necesidades de mejora a alguien que le entiende, y que además está en punta de lanza del conocimiento para ayudarle», explica Echeverría. «Pero también les ayudamos a mantenerse en primera línea, anticipándose a retos que, cuando lleguen, podría ser tarde para afrontar». Las empresas, asegura Echeverría: «nos ven como un socio que les escucha, les entiende y además es capaz de ofrecerles soluciones».

«Ha crecido mucho la preocupación de cómo la alimentación impacta en la salud y en el medio ambiente»

«CNTA abre líneas de investigación para encontrar soluciones a los grandes retos y transferirlas al sector»

«Con la IA vemos más oportunidades que riesgos. Todo va muy rápido, y el mayor riesgo es quedarse atrás»

mantener esa competitividad. **— Vosotros sois buenos conocedores del sector en La Rioja. Siempre se ha dicho que es un sector puntero, ¿pero es así desde el ámbito de la innovación?** — Yo creo que el sector agroalimentario riojano es muy dinámico y tiene una gran sensibilidad a esa necesidad de invertir en innovación para mantenerse en la posición que ocupan ahora mismo. Siguen las mismas tendencias. Les preocupa la salud, la sostenibilidad, quieren mejorar la eficiencia, y aunque hay muchas empresas de tamaño pequeño, también hay grandes, que también marcan un poco el paso. **— Dígame ejemplos un poco concretos en los que el CNTA ha ayudado a la empresas.** — Por ejemplo, hemos ayudado a implantar sistemas o dispositivos de detección en tiempo real y a disponer, por ejemplo, de plataformas de tratamiento de datos para la toma de decisiones. También, por ejemplo, hemos ayudado a mejorar los procesos de conservación de los alimentos. Cada vez, por un lado, son más seguros, pero además, con mejores características sensoriales y nutricionales. Se han modernizado las estrategias de conservación de los alimentos. **— Con esto que me acaba de contar, se demuestra que se ayuda a las empresas a ser más competitivas.** — Claro. Si tú tienes más datos para realizar una toma de decisiones, al final, es más fácil acertar. Mejoras los rendimientos, generas menos desperdicio... los productos que elaboras están más centrados en la diana de calidad. **— Me imagino que la digitalización y la IA también está entrando en el sector. ¿Cómo está siendo el proceso? ¿Con riesgos?** — Yo le veo más oportunidades que riesgos. Y, sobre todo, que es una ola en la que hay que montarse, y hacerlo ya, porque va a muchísima velocidad. Casi el riesgo es quedarte atrás. Nosotros hablamos de herramientas predictivas y de aquellas que te ayudan a tener datos en tiempo real.

INVERSIÓN. La geopolítica, la burbuja de IA y la recesión, según Natixis, frenan las decisiones

Las preocupaciones del gran inversor

LOGROÑO

El 60% de los inversores institucionales españoles ha colocado la geopolítica como la principal amenaza económica, por delante de la burbuja tecnológica (40%) y de una recesión (30%), según una encuesta elaborada por Natixis Investment Managers. Con el foco en las inversiones sostenibles, el informe ha arrojado que el 80% de los inversores institucionales españoles ha afirmado que hay alfa por capturar en las inversiones con criterios ESG, lo que contrasta con el 58% de los encuestados en todo el mundo. A juicio del jefe de la sucursal española de Natixis IM, Javier García de Vinuesa, este dato «muy superior» al promedio global resulta «especialmente relevante», ya que «confirma que en España existe una convicción sólida en torno al potencial de la sostenibilidad como generador de valor a largo plazo, incluso en un contexto de dudas, escrutinio regulatorio y debate público como el actual». En un plano más amplio, la muestra global de inversores institucionales ha alertado en un 74% que, tras un notable desarrollo de los mercados globales hasta el momento, la corrección bursátil podría ser próxima. El riesgo geopolítico también ha encabezado el listado de preocupaciones a escala global, aunque a menor escala que entre los españoles, con una tasa de un 49%. A su vez, dos tercios de los encuestados en todo el mundo temen que el crecimiento lento sea un presagio de recesión y el escenario directo de recesión es temido como un riesgo por un 30% de los participantes. De su lado, ante una política arancelaria impredecible, la erosión de las normas de seguridad global y la influencia de China, el 73% de los encuestados a nivel global ha indicado que la disfunción política es una amenaza creciente para la estabilidad del mercado. Además, han sostenido que la economía mundial no podrá apoyarse en los consumidores, ya que prevén que los sectores de consumo discrecional (18%) y consumo básico (22%) serán los menos propensos a destacar en 2026. Pese a esta coyuntura, que también ha recogido la previsión de un aumento de la volatilidad en las Bolsas (59%), renta fija (38%) y divisas (46%), el estudio también ha identificado áreas de fortaleza relativa y nuevas oportunidades, guiadas por las tendencias actuales y las dinámicas regionales. Así, en cuanto a mercados, el sentimiento de los inversores institucionales ha mostrado un menor interés por Estados Unidos, con un 75% que planea reducir o mantener su asignación a renta varia-



La volatilidad de las Bolsas también es un aspecto que se ha tenido en cuenta. EFE

ble estadounidense. Por contra, un 89% ha anunciado que aumentará o mantendrá la asignación a renta variable de Asia-Pacífico y un 85% hará lo propio con la exposición a renta variable europea. Asimismo, los emergentes también han sido reevaluados en la medida en que la mitad de los inversores cree ahora que India superará a China como principal destino de inversión en este segmento del mercado. Por otro lado, también se han

El estudio de la gestora de activos también ha identificado áreas de fortaleza relativa y nuevas oportunidades

observado oportunidades derivadas de las tensiones geopolíticas, con el 77% de las firmas en Europa y el 81% en Norteamérica siendo optimistas respecto al sector defensa. En general, el 65% ha considerado que el aumento del gasto militar impulsará el crecimiento en los mercados desarrollados y que generará nuevas oportunidades en los mercados privados. Por otra parte, al buscar nuevas vías de diversificación, muchas instituciones de inversión han reconsiderado su postura sobre las criptomonedas: el 33% ya invierte en criptomonedas frente al 18% en 2024. Además, la práctica totalidad de quienes ya están invertidos planea mantener o aumentar su asignación. Hace solo un año, el 65% opinaba que las criptomonedas

no eran una opción legítima para instituciones; hoy, ese porcentaje se ha reducido al 49%. «En un ciclo como este, donde la dispersión aumenta, la gestión activa y la diversificación vuelven a ser fundamentales y constituyen la clave para generar valor para las carteras», ha aconsejado García de Vinuesa.

La posible burbuja de la IA

El ánimo entre las instituciones globales es cada vez más cauto en torno a la tecnología y la Inteligencia Artificial (IA) tras haber servido de motores para impulsar los mercados a nuevos máximos. En concreto, un 46% de los encuestados ha expresado su temor a una burbuja de IA y el 35% a nivel global ha vaticinado que estará en 2026.

Además, el 69% ha indicado que los avances significativos en IA aumentarán el riesgo de concentración en las Bolsas y un 64% ha avisado de que una desaceleración de las grandes inversiones anunciadas por parte de las tecnológicas pueda frenar el crecimiento de los mercados. Con todo, también hay optimismo en torno a las perspectivas de la IA, ya que el 65% espera que el sector vuelva a impulsar el crecimiento. En línea con los mercados públicos, la tecnología también es un eje central en los planes de inversión privada, con un 52% enfocado en oportunidades relacionadas con la IA. En un plano interno, casi un 70% de los encuestados ha indicado que el uso de la IA les está permitiendo detectar oportunidades de inversión antes invisibles.



Un operario, entre las máquinas de una fábrica de calzados de Arnedo. L.R.

para reseñar que «hasta el mes de agosto se ha exportado por valor de 1.588 millones de euros, una cifra similar a la del año pasado». No obstante, el director general de la Cámara de Comercio lamentó que «hay mercados como el de Estados Unidos que han caído un 19 por ciento, pasando de ser el sexto país exportador al séptimo, además de bajar un 20 por ciento en nuestras cifras de exportación y en algunos sectores como el vino de Denominación de Origen Calificada prácticamente el 17 por ciento».

«Eso incide y pone de manifiesto la necesidad de diversificar mercados, de incrementar nuestra presencia en otros mercados fuera del contexto de Estados Unidos y para ello tenemos esta jornada (la celebrada la semana pasada) que nos abre un abanico de oportunidades», resaltó el responsable de la entidad cameral.

Nicolás puso en valor que La Rioja «mantiene en estos momentos vinculaciones importantes con mercados como Canadá, hasta el punto que está subiendo en cuando a exportación, a lo que ha unido la vinculación histórica que tiene la Rioja y también España con Hispanoamérica, en las que México, Brasil o Chile, son mercados tradicionales».

En este sentido, Nicolás ha señalado que los principales sectores exportadores de La Rioja han sido el vino de Denominación Calificada, pero también «el sector del envase y del embalaje, las conservas y el calzado». Destacó que «tenemos una oferta de empresas exportadoras sumamente importante, prácticamente 1.500 han hecho sus relaciones con el comercio exterior, de las que ya son cerca de 700 exportadoras regulares».

Potente mercado interior

Por su parte, González Ojeda indicó que «tenemos un mercado interior que es muy potente, que es muy accesible a las empresas de toda Europa y por supuesto a las de La Rioja, si bien es muy importante también mirar más allá de nuestro mercado único».

«Creemos que hay muchas oportunidades con los tratados comerciales que estamos concluyendo y que seguimos negociando, mientras que muchos otros que entrarán en vigor pronto y que son muy interesantes también para La Rioja, sobre todo porque es una región con productos y con sectores de altísima calidad», destacó el representante de la Comisión Europea.

Por su parte, Quiroga indicó que desde el ICEX iban a «presentarles a las empresas toda la batería de instrumentos y servicios que el programa, el Plan ICEX de alto impacto pone a servicio de las empresas riojanas».

La Cámara de Comercio de La Rioja aboga por buscar alternativas fuera de EE UU

LOGROÑO El director general de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de La Rioja, Florencio Nicolás, ha señalado que ante la caída de las exportaciones a Estados Unidos hay que «diversificar mercados e incrementar la presencia en otros fuera del contexto de los Estados Unidos».

Fue antes de participar en la Jornada sobre Política Comercial Europea para la Empresa Riojana, que se ha desarrollado en la entidad cameral. En la misma, también intervinieron un representante de la Comisión Europea en España, Lucas González Ojeda, la directora territorial de Comercio e ICEX en La Rioja, Pilar Quiroga Rodríguez, y la jefa Regional de Aduanas e Impuestos Especiales de la Delegación Especial de la Agencia Tributaria de La Rioja, Silvia Casado.

Nicolás destacó que la Jornada busca «trasladar a nuestras empresas información muy relevante para favorecer la diversificación de sus mercados en el exterior y también para trasladarles información de primera mano de los últimos avances que se han dado en la Unión Europea».

Entre estos avances, puso en va-



Jaulones con botellas de vino listas para salir al mercado. L.R.

lor por su «relevancia», la figura de los tratados que ha firmado la Unión Europea con el Mercosur «que es uno de los principales mercados de libre comercio, con Es-

tados Unidos, y también con los futuros tratados de Canadá y de Japón, así como ver cómo están las negociaciones con India, que es un país de enorme potencia».

«Estas circunstancias abren nuevas oportunidades para las empresas de La Rioja, que cuenta con una situación estable en cuanto a las cifras en el exterior», añadió,

JOSÉ MIGUEL PLUMED. Gestor de Financiación Sostenible de BBVA en La Rioja

«La eficiencia energética es una herramienta real para mejorar la competitividad de las pymes riojanas»

LOGROÑO

En un contexto donde la sostenibilidad se ha convertido en un factor clave para la continuidad del negocio, la eficiencia energética emerge como una palanca de competitividad. José Miguel Plumed, Gestor de Financiación Sostenible de BBVA en La Rioja, analiza cómo las empresas de la región pueden beneficiarse de esta transición hacia modelos más eficientes y responsables.

– **BBVA habla de la sostenibilidad como una oportunidad. ¿Por qué considera que la eficiencia energética es clave dentro de esa visión?**

– Porque la eficiencia energética impacta directamente en la rentabilidad de las empresas. Cada euro ahorrado en consumo es un euro que se puede reinvertir en innovación o crecimiento del negocio. Además, permite a las firmas ser más predecibles ante los vaivenes del mercado energético y mejorar su posición frente a clientes y proveedores cada vez mucho más exigentes.

– **¿Qué perfil de empresa riojana está dando pasos más firmes en esta materia?**

– En La Rioja vemos mucho dinamismo en industrias vinculadas al vino, la alimentación o la transfor-

mación de materiales, que son sectores intensivos en consumo energético. Estas firmas están incorporando soluciones como el autoconsumo solar, la aerotermia o la automatización de procesos para reducir su factura y su huella ambiental.

– **¿Qué papel está jugando BBVA en esa transición?**

– Nuestro papel es acompañar y facilitar el proceso. No se trata solo de ofrecer financiación, sino de ayudar a las empresas a entender dónde están sus oportunidades de ahorro, qué ayudas públicas pueden aprovechar y qué tecnologías se ajustan mejor a su actividad. Contamos con herramientas digitales que permiten medir y simular los ahorros energéticos antes de tomar decisiones.

– **En ocasiones se percibe la inversión en eficiencia como algo costoso o complejo. ¿Cómo se pue-**

«Cada euro ahorrado en consumo es un euro que se puede reinvertir en crecimiento del negocio o innovación»



José M. Plumed, gestor de Financiación Sostenible de BBVA en La Rioja

de cambiar esa visión?

– El retorno de la inversión suele ser más rápido de lo que se piensa. Muchas medidas tienen un impacto inmediato en la factura eléctrica, y además existen incentivos públicos que mejoran la rentabilidad de los proyectos. Con un buen acompañamiento financiero y técnico, la eficiencia deja de ser un reto para convertirse en una oportunidad tangible.

– **Si tuviera que lanzar un mensaje final a las pymes riojanas, ¿cuál sería?**

– Que la eficiencia energética no es solo una cuestión de sostenibilidad ambiental, sino de sostenibilidad empresarial. En un entorno cada vez más competitivo, quien gestione mejor sus recursos será quien lidere el futuro. En BBVA queremos estar al lado de esas empresas que deciden dar el paso.

«No se trata solo de dar financiación, sino de ayudar a ver dónde están las oportunidades de ahorro en el negocio»



Placas solares en una empresa riojana. L.R.



El equipo de Iberaval en La Rioja. Fotoprensa

IBERAVAL. La sociedad de garantía ha financiado ya más de 3.290 operaciones en La Rioja

Iberaval, un motor para impulsar la financiación de las pymes riojanas

LOGROÑO Iberaval se consolida en 2025 como uno de los pilares de la financiación empresarial en La Rioja. La sociedad de garantía ha formalizado en los primeros diez meses del año 315 operaciones por 25 millones de euros, lo que representa un incremento del 11% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Este avance reafirma la confianza de las pymes riojanas en la entidad, y pone de relieve el protagonismo de la colaboración público-privada como herramienta de crecimiento. Más de la mitad de los proyectos financiados en La Rioja –un 55%– se orientan a nuevas inversiones, frente al 45% dedicado a circulante, lo que revela un tejido productivo con vocación expansiva. Es la cifra más elevada en toda la red operativa de Iberaval, y un indicador clave del potencial económico de este territorio. La operación media alcanza los 146.000 euros, a devolver en casi de siete años, y la industria, con un

peso del 40 por ciento, lidera la actividad, seguida por los servicios (20 por ciento) y el comercio (18 por ciento).

Quince años de impulso

La historia de Iberaval en La Rioja cumple ya quince años, un periodo en el que la entidad ha consolidado su papel como socio financiero de referencia para autónomos, microempresas y pymes. Desde su llegada a la comunidad, la sociedad de garantía ha financiado más de 3.290 operaciones por un importe total de 282 millones de euros y mantiene un riesgo vivo de 110 millones, que se traduce en el sostenimiento de más de 8.000 empleos.

El presidente de Iberaval, César Pontvianne, subraya que el trabajo desarrollado en la comunidad es «constante y cercano», fruto de una labor que insiste en calificar de «trabajo, más trabajo y búsqueda de soluciones». Por su parte, el direc-



Miguel Ángel Gordillo, director de Iberaval en La Rioja. Fotoprensa

Iberaval, líder en su sector en España, en 15 años en La Rioja, ha financiado operaciones por 282 millones

Más de la mitad de los proyectos respaldados en La Rioja –un 55%– se orientan a nuevas inversiones

La actividad de la sociedad de garantía contribuye a fortalecer la resiliencia del mercado laboral

tor de la entidad en La Rioja, Miguel Ángel Gordillo, recuerda que la confianza de las empresas riojanas en Iberaval «ha permitido construir una relación sólida, que se apoya en la agilidad y la personalización de cada operación».

Iberaval cuenta actualmente con 1.700 socios en La Rioja y respaldo institucional a través de la Agencia de Desarrollo Económico (ADER), que ha convertido a esta SGR en su aliado estratégico para la ejecución del programa ADER Financia.

El papel de Iberaval se inscribe en la política económica regional, que apuesta por una combinación de riesgo compartido y eficiencia financiera. El modelo de sociedades de garantía permite movilizar capital privado a partir de fondos públicos, multiplicando el impacto en el tejido productivo. En La Rioja, esta estrategia se traduce en una mayor capilaridad de la financiación y en una democratización del crédito para proyectos viables. En palabras de Gordillo, «facilitar el acceso a la financiación es ofrecer igualdad de oportunidades a los empresarios, especialmente a quienes inician su actividad o trabajan en el medio rural». De hecho, ADER Financia contempla bonificaciones adicionales en municipios de menos de 250 habitantes, favoreciendo el emprendimiento y la fijación de población.

La actividad de Iberaval contribuye a fortalecer la resiliencia del mercado laboral. La sociedad participa de forma activa en la financiación de áreas estratégicas como la digitalización o la innovación tecnológica, y complementa las líneas de apoyo de la administración con productos flexibles, adaptados a cada pyme.

La Rioja, con su dinamismo y estructura productiva diversificada, es uno de los territorios donde mejor se percibe el efecto multiplicador del modelo. Iberaval respalda crédito, pero también garantiza confianza, facilita la continuidad de las empresas y contribuye, a que cada proyecto viable encuentre aquí oportunidades para avanzar.



De izquierda a derecha. Telmo Marchessi (Director de Zona Norte), Eva García (Directora oficina Logroño), Arancha González, Jesús González y Sara Martín. L.R.

BANCA MARCH. «Nuestro modelo se dirige a compañías familiares de tamaño medio»

«Banca March es el banco que mejor entiende a las familias empresarias»

LOGROÑO

Han pasado ya ocho años desde que Banca March abriera su oficina en Logroño. La entidad, el único banco de propiedad 100% familiar desde sus orígenes, ha consolidado en La Rioja su modelo de asesoramiento especializado en banca privada y asesoramiento a empresas, con especial foco en la empresa familiar. El balance es muy positivo, así lo aseguran Telmo Marchessi, director de Zona Norte en Banca March, y Eva García, directora de la oficina de Logroño, que lidera un equipo de profesionales comprometidos con establecer relaciones a largo plazo con los ahorradores, empresarios y empresas familiares de la región.

–¿Qué puede aportar Banca March a La Rioja?

– (Eva García) Ante todo, nuestra fortaleza financiera. Somos el banco español con el ratio de solvencia más alto (un 25,45% a junio), un rating A1 de Moody's para depósitos a largo plazo (por encima del Reino de España) y una tasa de mora del 1,31%, menos de la mitad que la media del sector. Nues-

tra especialidad es la gestión de patrimonios y el asesoramiento a empresas. Nos gusta hablar del binomio empresa-empresario en el marco de un modelo de relación a largo plazo. Nuestros accionistas son banqueros y empresarios, lo que nos permite entender mejor que nadie las necesidades de las familias empresarias. Para profundizar en este enfoque, hemos firmado este año un convenio con la Federación de Empresas de La Rioja (FER) para impulsar el crecimiento y la profesionalización del tejido empresarial riojano.

– ¿En qué consiste el servicio que ofrecen en Banca Privada y en Banca de Empresas?

– (Telmo Marchessi) En Banca Privada ofrecemos asesoramiento y gestión integral del patrimonio financiero con transparencia, independencia y con el foco en los objetivos del cliente, para el que definimos una estrategia de planificación que le permita conservar e incrementar su patrimonio a largo plazo con eficiencia financiero-fiscal. Nuestro asesoramiento se basa en un conocimiento exhaustivo de

sus necesidades y en un seguimiento cercano de sus inversiones a través de gestores muy especializados. En Banca de Empresas, nuestro modelo se dirige a compañías familiares de tamaño medio, para las que diseñamos soluciones a medida en financiación, seguros, tesorería, mercado de capitales y operaciones corporativas (M&A).

La coinversión

– ¿Cuál sería una de las características más distintivas de Banca March?

– T. M.: La coinversión es nuestra seña de identidad, una propuesta única y no replicable en el mercado. A través de la coinversión nuestros clientes invierten en los mismos productos que el banco, la máxima expresión de alineación de intereses. Banca March ofrece estrategias líquidas e ilíquidas. En la parte ilíquida abarcamos proyectos muy diversos, como venture capital, capital riesgo, deuda privada, inmobiliario e infraestructuras. En la parte líquida de Coinversión destacan nuestras SICAV institucionales (Torrenova, Lluç y Bellver), que a 30 de junio sumaban un volumen gestionado de 1.900 millones de euros y casi 10.000 clientes.

– Además de la oficina de Logroño, ¿cómo prestan servicio al resto de la comunidad?

– E. G.: La oficina de Logroño es el punto físico de referencia, pero Banca March es una entidad plenamente omnicanal, donde el cliente elige cómo relacionarse con el banco. Ocho de cada diez clientes de Banca Privada y Empresas usan habitualmente canales digitales. Contamos con los recursos para que la atención sea excelente, algo que avalan las auditorías de satisfacción que realiza Stiga, firma independiente que analiza las principales entidades del sector, y que concluyen que Banca March es el banco en el que más confían sus clientes.

– ¿Qué planes tienen para reforzar su presencia en La Rioja?

– E. G.: Apostamos firmemente por la región y vamos a inaugurar el próximo año una nueva oficina en El Espolón, un espacio más amplio y moderno equipado con tecnología avanzada y sala de eventos, diseñado para ofrecer una experiencia más cómoda y cercana. Esta apertura refleja nuestro compromiso y voluntad de seguir creciendo junto con nuestros clientes y de consolidar nuestra presencia en La Rioja.

– ¿Cómo pueden los clientes conocer más sobre Banca March y sus servicios?

– E. G.: Les invitamos a visitarnos en nuestra actual oficina de Bretón de los Herreros, 10 (entreplanta). Allí podrán descubrir una propuesta única en banca privada y empresas y les explicaremos cómo podemos ayudarles a alcanzar sus objetivos financieros. También, por supuesto, pueden conocer más de nosotros en www.bancamarch.es.



En primer término, Miguel Clavijo y María Díez; detrás, Rubén Clavijo (izquierda) y Diego Rodríguez. Fotoprensa

GRUPO CLAVIJO. Fundado en 1961, se ha posicionado como referente en sectores estratégicos

Seis décadas construyendo confianza

LOGROÑO Grupo Clavijo fue fundado en 1961 por Miguel Clavijo y Caridad Lumbreras. Y lo hizo en La Rioja, con una empresa de calderería y maquinaria agroalimentaria. A lo largo de estas más de seis décadas, la firma ha evolucionado desde ese primer taller mecánico hasta convertirse en una compañía más amplia, enfocada en la actualidad al sector de las energías renovables, alimentación y la promoción inmobiliaria.

Desde sus inicios, Grupo Clavijo ha sabido exprimir todo su potencial y anticiparse al devenir de los acontecimientos para diversificar su negocio y apostar por sectores estratégicos, que le han llevado a ser todo un referente.

Durante más de veinte años la firma riojana se especializó en la fabricación de estructura fija y seguidores solares. Su capacidad visionaria le llevó en 2017 a unirse con la empresa valenciana MFV Solar, con el objetivo de reforzar su posición como líderes mundiales en el sector fotovoltaico. De esa unión nació NClave. Un año más tarde Trina Solar, el líder mundial en fabricación de Módulos FV, adquirió una participación mayoritaria

de la nueva compañía –la operación se completó en 2021–.

Grupo Clavijo, tras ese acuerdo, optó por compartimentar sus líneas de negocio en varias áreas con fuerte tendencia. Por un lado, creó E.Power, que en 2019 comenzó a desarrollar parques fotovoltaicos conectados a la red de distribución, así como proyectos de baterías *stand alone*. Su objetivo no era otro que el de acercar la tecnología fotovoltaica a empresas y particulares, desarrollando proyectos fotovoltaicos de manera integral –desde el diseño, la instalación, las tramitaciones, la contratación del representante del mercado y el mantenimiento de los paneles solares–.

Por otro, bajo el nombre original de Grupo Clavijo, se inició una nueva etapa como promotora inmobiliaria especializada en el desarrollo integral de viviendas y proyectos residenciales y turísticos en La Rioja y zonas cercanas –con una misión clara de ofrecer viviendas eficientes y adaptadas a las necesidades de cada cliente–.

Su enfoque incluye todo el ciclo del proyecto: localización de solares, diseño arquitectónico, gestión de obra, sostenibilidad, interioris-

mo y entrega llave en mano.

Actualmente, cuentan con varios proyectos en promociones ubicadas en La Rioja. Destaca su primer *coliving* de Logroño, viviendas únicas de pequeño tamaño con grandes zonas comunes bien planteadas, con alto nivel de acabados y atención al diseño interior. Del mismo modo, están al frente de promociones en zonas emergentes y consolidadas tanto en la capital riojana como en localidades cercanas. E, igualmente, ofrecen oportuni-

dades para inversión en desarrollos inmobiliarios en distintas fases, desde solares en estudio hasta promociones avanzadas.

Su afán emprendedor llevó al Grupo a adentrarse en un tercer sector, el alimentario. Así nació Petricor Alimentarias, con sede en Lardero, firma que está especializada en la fabricación de productos panarios con base de *toping* salado. Pero, además, su mayor potencial reside en la distribución de bocadillos horneables 100% naturales.

Un equipo experimentado para reforzar el liderazgo en cada área de negocio

El éxito de Grupo Clavijo reside en un gran equipo, que además de contar con una dilatada experiencia, está integrado por profesionales de reconocida trayectoria en cada una de las áreas de negocio del grupo. Así, los hermanos Miguel y Rubén Clavijo atesoran un amplio conocimiento directivo en los sectores de las energías renovables y agroalimentario. Junto a ellos, María Díez, con una experiencia de más de 16 años en el sector de las energías renovables, en el área técnica, de gestión y comercial; Diego Rodríguez, ingeniero con más de 25 años de experiencia en dirección empresarial y gestión de proyectos inmobiliarios, energéticos e industriales; y Bizien Serrano, ingeniero industrial con más de una década de experiencia en la industria alimentaria, y más en concreto la panaria.

Bajo la marca Bokatta, desde 2021, ofrecen no solo bollos preñaos de chorizo y otros sabores, también se han especializado en fabricar calzones o pan de ajo. Entre sus clientes se encuentran Mercadona o Domino's Pizza.

Su último producto lanzado al mercado son los huevos a la plancha con una duración de 45 días, sin ningún tipo de aditivo para su conservación. Este producto está pensado para la restauración organizada, hoteles y colectividades.

Pero en Petricor Alimentarias también cuentan con una fábrica de pizzas en Burgos, que se ha convertido en el cuarto operador de la península. Esvisa Foods se dedica, en líneas generales, a la fabricación y distribución de productos de quinta gama de calidad contrastada. En su catálogo amplio es posible encontrar diferentes variedades de pizzas y roscas, elaboradas con las mejores materias primas y con el máximo sabor.

En 2024, el grupo dio el salto a otra tecnología dentro de las renovables, el biogás, que se ha convertido en una respuesta clave dentro del nuevo modelo energético. Bajo el nombre de B.Power se ha configurado una compañía surgida de la unión de equipos técnicos con trayectorias sólidas y complementarias. Actualmente acomete diversos proyectos en La Rioja y en comunidades limítrofes. Su objetivo es construir veinte plantas de biogás y crear más de 300 puestos de trabajo. Su inversión está cercana a los 500 millones de euros.



Oficina de Logroño, en Gran Vía 16, con el equipo de cualificados profesionales que atiende a los clientes. L.R.

EUROCAJA RURAL. La entidad abrió en 2024 en Logroño, continuando con su plan de expansión

Eurocaja Rural: comprometidos con el territorio, conectados con las personas

LOGROÑO Eurocaja Rural abrió su primera oficina en la capital riojana el 24 de octubre de 2024, continuando así su ambicioso Plan de Expansión por todo el territorio nacional.

Esta nueva apertura fue muy relevante para Eurocaja Rural, ya que supone su primera oficina en esta ciudad y en la provincia. La llegada a Logroño es un reflejo del crecimiento sostenido de la entidad y de su compromiso por trasladar a La Rioja el modelo de negocio que caracteriza a la entidad, basado en la cercanía y la humanización del servicio financiero, sin horarios de caja y sin imposición de la banca digital o el cajero.

La oficina en Logroño se encuentra en Avenida Gran Vía Juan Carlos I, número 16, cercana a la Plaza de Abastos, y tiene un horario de apertura al público de 8:30 a 14:00 horas. Al frente de la misma se encuentra Marta María Gañán Clavijo, junto a los gestores comerciales José Carlos Gurria Sáenz y María Inmaculada Urien Eguen.

Esta apertura en la capital riojana ofrece un amplio y variado catálogo de productos y servicios adaptados a los requerimientos del sector primario, empresarial, servicios, industria, Administraciones Públicas, particulares, etc., así como soluciones de liquidez y crédito, líneas de financiación personalizadas, banca digital, medios

de pago, seguros o asesoramiento en materia de inversión, entre otros.

Además, desde su apertura, Eurocaja Rural ha estado presente en la vida de la ciudad, con participación en programas y actividades de carácter, principalmente, social.

Adhesión a Avala La Rioja

Eurocaja Rural suscribió el pasado 14 de noviembre un convenio de colaboración con el Gobierno de La Rioja para adherirse al programa de concesión de avales 'Avala La Rioja', promovido por el Instituto de la Vivienda de La Rioja (IRVI), que tiene por finalidad favorecer el acceso a la primera vivienda en propiedad de los jóvenes menores de 35 años que necesitan para adquirir la vivienda un préstamo hipotecario superior al 80% del valor de tasación o del precio de compra.

El acuerdo se suscribió en el Palacete del Gobierno de La Rioja, en un acto que contó con la participación del presidente de la entidad financiera, Javier López Martín, y el consejero de Política Local, Infraestructuras y Lucha contra la Despoblación del Gobierno de La Rioja, Daniel Osés Ramírez. López Martín indicó durante el acto de adhesión a este programa que «la vivienda se ha consolidado como una de las principales preocupaciones de la sociedad espa-



Firma del convenio de vivienda con el Gobierno de La Rioja. L.R.



Entrega de premios en la Carrera contra la ELA. L.R.

ñola, especialmente entre los jóvenes que, pese a su preparación y esfuerzo, encuentran serias dificultades para acceder a su primera vivienda. Ante esta realidad, Eurocaja Rural reafirma su compromiso con el desarrollo económico y social, sumándose con decisión al programa impulsado por la Comunidad Autónoma de La Rioja para facilitar el acceso a la vivienda».

Igualmente, la asociación VencELA (Rioja), fue una de las 8 entidades beneficiarias con motivo de la Carrera Solidaria Contra la ELA celebrada el pasado 5 de octubre en Toledo, que esta edición ha alcanzado un nuevo hito histórico con más de 5.300 inscritos y una recaudación de 103.400 euros.

De la misma forma, para dar mayor relevancia a su presencia en Logroño, Eurocaja Rural reunió en la capital riojana a su Consejo Rector, órgano de gobierno al que corresponde la alta gestión y representación de la entidad y encargado de establecer las directrices generales de actuación.

Se reunió en la ciudad de Logroño el pasado mes de marzo para remarcar su compromiso y responsabilidad con La Rioja. Era la primera ocasión en la que el Consejo Rector se trasladaba hasta la capital riojana para celebrar su sesión ordinaria, una decisión con la que certificaba su decidida implicación con el territorio.

Igualmente, como dato inequívoco de la importancia que proporciona a la lucha contra la exclusión financiera y la despoblación, subrayar que en la actualidad Eurocaja Rural es la única referencia financiera en 71 municipios donde residen más de 89.000 habitantes en todo el territorio donde opera, que comprende La Rioja, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Castilla y León, Cantabria, Región de Murcia, Comunidad de Madrid, Aragón y Andalucía. También mantiene el 40% de su red de oficinas en pequeñas localidades de menos de 3.000 habitantes, y el 13% están ubicadas en poblaciones de menos de 1.000 habitantes.

Eurocaja Rural cuenta ya con 500 oficinas, supera los 500.000 clientes y 100.000 socios, y su Grupo Económico integra a más de 1.400 profesionales.

Solvencia acreditada

Recientemente, la agencia de calificación crediticia Moody's ha elevado en un escalón la calificación institucional de largo plazo de Eurocaja Rural, situándola en A3 con perspectiva estable. Del mismo modo, ha incrementado el rating de sus emisiones de cédulas hipotecarias hasta Aaa, máxima calificación crediticia para cualquier tipo de activo que otorga dicha agencia.

La valoración de Eurocaja Rural por parte de la agencia de calificación es muy positiva y confirma la fortaleza actual de su modelo de negocio, basado en una gestión prudente y consistente a lo largo de tiempo con un modelo de banca omnicanal.

CELIA LOZANO. Socia responsable de Data e Inteligencia Artificial

«Hemos logrado crear empleo tecnológico de calidad en La Rioja»

LOGROÑO Bosonit celebra su décimo aniversario y lo hace como un referente en La Rioja y en todo el país. Celia Lozano, como socia responsable de Data e Inteligencia Artificial en la empresa, analiza la evolución de la empresa.

— **¿Cómo ha cambiado Bosonit en estos primeros diez años de su existencia?**

— En esta década, Bosonit ha vivido una transformación extraordinaria. Desde el nacimiento como una pequeña empresa surgida en la incubadora de La Fombera, en solo diez años, ha pasado a tener más de 500 profesionales, con sedes en Logroño (la central), Madrid, Málaga y Sevilla, en España, México y Brasil, además de dos hubs de desarrollo en Colombia y Ghana, y oficinas comerciales en Reino Unido, Guatemala y Estados Unidos. Hoy podemos decir que somos una consultora tecnológica de referencia en datos e inteligencia artificial.

Uno de los hitos que más orgullo nos genera es que más de 200 de esos profesionales son riojanos. Hemos logrado crear empleo tecnológico de calidad en nuestra tierra y atraer talento que antes tenía que marcharse para tener oportunidades.

Yo misma tuve que marcharme de La Rioja con 18 años para formarme y crecer profesionalmente. Dieciocho años después he podido regresar, esta vez con un trabajo de alta cualificación, en un proyecto innovador del que además soy socia. Muy pronto cumpliré 5 años en Bosonit, algo que simboliza lo que esta empresa ha logrado construir. Uno de los mayores logros de estos diez años: demostrar que desde La Rioja también se puede liderar innovación puntera y desarrollar proyectos de impacto internacional.

— **¿Qué es lo que mejor define a Bosonit?**

— Creo que lo que mejor debe definir Bosonit es su foco en las personas, donde todo gira en torno a cuatro ejes: formarlas desde el principio, acompañarlas en su crecimiento y desarrollo, confiar en ellas para que puedan asumir roles de mayor responsabilidad y, gracias a la labor comercial, ofrecerles cada vez proyectos más innovadores que las motiven y les hagan querer seguir creciendo aquí.

— **¿Cómo ha sido la evolución de los servicios en estos años?**

— En nuestros inicios, la mayoría de los proyectos estaban centrados en Business Intelligence. Hace unos seis años vivimos el boom del Big Data, y, más recientemente, hemos dado el salto a la Inteligencia Artificial, incluyendo IA generativa y automatización de procesos.

— **Para una empresa como Bosonit, el Big Data y la Inteligencia Artificial abren un gran abanico de posibilidades ¿en qué están ustedes trabajando actualmente?**

— En este momento estamos desarrollando proyectos que combinan Big Data e IA para ayudar a las empresas. Por ejemplo, modelos de detección de fraude monetario para banca, asistentes legales basados en IA generativa, o sistemas de predicción y optimización para industria y salud. Al mismo tiempo, estamos impulsando plataformas de datos y espacios de datos que permiten a las organizaciones ser realmente soberanas de su información: gestionar, gobernar y compartir sus datos de forma segura, cumpliendo regulaciones y manteniendo el control sobre su propio patrimonio digital. En definitiva, trabajamos en soluciones que convierten el dato y la IA en un motor de valor, sin renunciar a la seguridad ni a la soberanía sobre la información.

— **¿Está preparado el ciudadano para asimilar esos cambios que parece que van a llegar en los próximos años con la irrupción de la IA? Y ¿cómo se van adaptando las empresas a esos profundos cambios que supone la IA en su día a día?**

— La IA está acelerando transformaciones muy profundas. A nivel ciudadano, todavía existe cierta distancia entre el uso cotidiano de la tecnología y la comprensión de cómo funcionan estas herramientas. Pero cada vez vemos más interés, más formación y más uso práctico, lo que indica que la sociedad avanza rápido hacia esa adaptación.

En el ámbito empresarial, la transición es incluso más evidente. Muchas compañías están incorporando la IA de forma progresiva, empezando por casos de uso muy concretos —automatización, asistentes corporativos, mejora de procesos, analítica avanzada— y pasando después a transformaciones más estratégicas. Lo que más valoran es que la IA les permite ser más eficientes, tomar decisiones con mejores datos y liberar tiempo para



Celia Lozano, socia responsable de Data e Inteligencia Artificial de Bosonit. L.R.

«Hoy en día, ya somos una consultora tecnológica de referencia en datos e inteligencia artificial»

«Nos enorgullece que más de 200 de los 400 profesionales que trabajan en Bosonit sean riojanos»

El reto, tanto para ciudadanos como para empresas, no es solo adoptar la tecnología, sino hacerlo de manera responsable, segura y con una comprensión clara de sus beneficios y sus límites. Y ahí las compañías tecnológicas tenemos un papel fundamental para acom-

pañar ese proceso.

— **¿Realmente vamos a ver tantos cambios como se nos dice?**

— Sí, vamos a ver cambios profundos, pero no todos llegarán de golpe ni de forma caótica. La Inteligencia Artificial no es una moda: está transformando cómo trabajamos, cómo tomamos decisiones y cómo operan las organizaciones. Lo que veremos en los próximos años es una aceleración progresiva, con tecnologías cada vez más integradas en nuestro día a día. Los mayores cambios no vendrán solo de la automatización, sino de la capacidad de la IA para aumentar nuestras habilidades: ayudarnos a analizar mejor la información, reducir errores, personalizar servicios o liberar tiempo para tareas de mayor valor.

— **Bosonit nació en La Rioja, y mantienen su sede central en Logroño. ¿Se puede llegar a ser una gran empresa tecnológica de ámbito mundial desde una pequeña ciudad de provincias como la capital riojana?**

— Absolutamente sí. Bosonit es el mejor ejemplo de que la ubicación ya no es una barrera para crear una empresa tecnológica con proyección internacional. La democratización del conocimiento y la tecnología ha eliminado muchas de las limitaciones que antes tenían.

Hoy el valor está en las personas y en la capacidad de innovar, no en el tamaño de la ciudad. Desde Logroño hemos construido una compañía con más de 500 profesionales, proyectos en varios continentes y clientes de primer nivel, demostrando que se puede competir al máximo nivel desde La Rioja. Lo importante no es dónde estás, sino qué ecosistema construyes alrededor: talento, especialización, conexión con universidades, una cultura de innovación y la voluntad de llevar soluciones tecnológicas de calidad al mundo. Y eso es exactamente lo que nos ha permitido crecer desde aquí y consolidarnos como una empresa de referencia en el ámbito del dato y la inteligencia artificial.

MENOR REMUNERACIÓN POTENCIAL. MENOR RIESGO.			MAYOR REMUNERACIÓN POTENCIAL. MAYOR RIESGO.			
1	2	3	4	5	6	7

EL NIVEL DE RIESGO DE LOS PLANES DE PENSIONES KUTXABANK RENTA FIJA MIXTO 15 (NIVEL DE RIESGO 3), KUTXABANK RENTA FIJA MIXTO 30 (NIVEL DE RIESGO 3), KUTXABANK RENTA VARIABLE MIXTO 60 (NIVEL DE RIESGO 4) Y KUTXABANK BOLSA GLOBAL (NIVEL DE RIESGO 5), EN UNA ESCALA DE 1 A 7, VARÍA DE 3 A 5, Y SE HA ESTIMADO SOBRE LA BASE DEL COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LAS CLASES DE ACTIVOS EN LAS QUE PREVISIBLEMENTE SE INVERTIRÁ EL PATRIMONIO DE CADA FONDO. NO OBSTANTE, COMO EL NIVEL DE RIESGO ES UNA VARIABLE QUE PUEDE CAMBIAR A LO LARGO DEL TIEMPO, EL INDICADOR ES UNA MEDIDA ESTÁTICA QUE NO PREJUZGA EL FUTURO PERFIL DE LOS PLANES.

EL COBRO DE LA PRESTACIÓN O EL EJERCICIO DEL DERECHO DE RESCATE SÓLO ES POSIBLE EN CASO DE ACAECIMIENTO DE ALGUNA DE LAS CONTINGENCIAS O SUPUESTOS EXCEPCIONALES DE LIQUIDEZ REGULADOS EN LA NORMATIVA DE PLANES Y FONDOS DE PENSIONES.

EL VALOR DE LOS DERECHOS DE MOVILIZACIÓN, DE LAS PRESTACIONES Y DE LOS SUPUESTOS EXCEPCIONALES DE LIQUIDEZ DEPENDE DEL VALOR DE MERCADO DE LOS ACTIVOS DEL FONDO DE PENSIONES Y PUEDE PROVOCAR PÉRDIDAS RELEVANTES. DE ACUERDO CON LA NORMATIVA VIGENTE, EXISTE PARA CADA UNO DE LOS PLANES DE PENSIONES EL DOCUMENTO DE DATOS FUNDAMENTALES PARA EL PARTICIPE QUE SE ENCUENTRA PUBLICADO EN LA PÁGINA WWW.KUTXABANK.ES. CONSULTA EL NIVEL DE RIESGO Y LAS ALERTAS DE LIQUIDEZ DE LOS PLANES DE PENSIONES DE KUTXABANK EN: WWW.KUTXABANK.ES/PLANESDEPENSIONES



Trae tu plan a Kutxabank te damos el 4,20%* de su importe.

Elige tu futuro.

PLANESDEPENSIONES

Entidad Promotora de los Planes: **Kutxabank S.A.**
Entidad Depositaria de los Fondos de Pensiones: **Cecabank S.A.**
Entidad Gestora de los Fondos de Pensiones: **Kutxabank Pensiones S.A.U.**

* El 4,20 % del importe de los traslados efectuados a los Planes de Pensiones Kutxabank Renta Fija Mixto 15, Kutxabank Renta Fija Mixto 30, Kutxabank Renta Variable Mixto 60 o Kutxabank Bolsa Global, desde planes externos al Grupo Kutxabank. Compromiso de permanencia de 7 años. El incentivo, con el máximo de 6.000 euros, será abonado por Kutxabank en una cuenta del o de la titular del plan en siete pagos anuales, el primero a la recepción del traslado. Este incentivo tendrá la fiscalidad vigente en cada momento. En la actualidad tiene la consideración de rendimiento de capital mobiliario sujeto a retención. Campaña en vigor hasta **31/12/2025**.





Las grúas han vuelto a algunas zonas de la capital riojana. L.R.

CONSTRUCCIÓN. La Asociación Riojana para la Innovación Constructiva lamenta la presión ejercida por los elevados costes

Industrialización, competitividad y formación para dar respuesta a las necesidades de la construcción

LOGROÑO

La Asociación Riojana para la Innovación Constructiva (ARIC) celebró recientemente su Asamblea General anual en un momento del sector de la construcción en La Rioja y en España marcado por la presión sobre los costes y la necesidad urgente de innovación, industrialización y talento cualificado. Ante esta situación, las ‘recetas’ que apunta la ARIC son el impulso de la industrialización, la formación y la competitividad.

Durante la sesión se presentó el balance de actividad del último ejercicio y se abordó el contexto económico y productivo actual, caracterizado por la ralentización del ritmo de crecimiento de la construcción tras varios años de expansión. En el ámbito nacional, el sector cerró 2025 con una ligera caída en los ritmos de crecimiento y previsiones moderadas para 2026, condicionadas por la incertidumbre macroeconómica, la falta de mano de obra cualificada y el incremento de los costes energéticos y de materiales.

En La Rioja, pese a mantener un peso estratégico en la economía regional, el sector se enfrenta a retos estructurales como la escasez de profesionales técnicos, la nece-

sidad de acelerar la adopción de metodologías digitales y la urgencia de incorporar modelos industrializados que permitan mejorar la productividad.

Durante el encuentro se presentaron las líneas estratégicas para responder a los grandes desafíos del sector, entre las que destacan: Industrialización de la construcción como vía para mejorar eficiencia, calidad y sostenibilidad, y avanzar hacia un modelo de fabricación más escalable.

Formación y captación de talento, especialmente mediante el desarrollo de la FP dual y alianzas con centros educativos ante el déficit de perfiles técnicos.

Digitalización y BIM, elementos clave para transformar proyectos y procesos.

Economía circular y gestión de residuos, incorporando todo el ciclo de vida del edificio.

Internacionalización y cooperación interregional, a través de misiones técnicas con otras comunidades y países.

Oficina de proyectos y acceso a financiación, para impulsar iniciativas innovadoras y participación en convocatorias nacionales y europeas.

El presidente de ARIC, Ismael



Trabajadores de una obra en Logroño. L.R.

Martín, señaló que «la construcción atraviesa un punto de inflexión: debemos ser capaces de hacer más con menos y construir mejor. La ARIC ha demostrado que la

Por su parte, la directora general de ARIC, Miren León, expresó: «Vamos a consolidar servicios esenciales como la oficina de proyectos y los grupos de trabajo, y seguiremos impulsando formación, industrialización y cooperación. Nuestro compromiso es generar impacto real para las empresas y para el sector.»

Como acciones destacadas, la directora general de la ARIC informó del apoyo «contundente» a la celebración en noviembre de 2026, en Logroño de la 18ª Conferencia Passivhaus, «se trata del encuentro nacional de referencia en edificación de consumo casi nulo. Será la primera vez que se organice en La Rioja y constituye un hito histórico para posicionar a la región como referente en sostenibilidad y eficiencia energética».

Y, en segundo lugar, la celebración de la acción divulgativa del ‘Cubo de Hielo’, una iniciativa itinerante en centros educativos y espacios públicos destinada a sensibilizar al público en general sobre la importancia del aislamiento y el ahorro energético; a través de un experimento real y visual que permitirá mostrar cómo la construcción eficiente reduce consumo, emisiones y dependencia energética.

colaboración público-privada es la herramienta más potente para avanzar y hoy reforzamos esa convicción con nuevos objetivos y nuevas alianzas.»



Empresa conservera en Aldeanueva de Ebro. L.R.

PREVISIONES. El 84% confía en que el comercio internacional crecerá en los próximos dos años

Las empresas muestran un optimismo moderado en medio de la incertidumbre

LOGROÑO

Las empresas españolas están mostrando una combinación de resiliencia y prudencia ante la incertidumbre del comercio global, según la encuesta ‘Global Trade Pulse’ de HSBC, que revela que el 84% confía en que el comercio internacional crecerá en los próximos dos años.

El informe apunta que las compañías del país están gestionando con eficacia el impacto de los costes y reforzando sus relaciones comerciales dentro de Europa y Asia.

Mientras las organizaciones globales continúan adaptándose a un escenario marcado por los cambios en aranceles, modificaciones políticas y aumento de costes, las firmas españolas presentan una menor exposición a estas presiones y un mayor énfasis en la consolidación de sus lazos regionales.

El estudio revela que el 52% de las empresas españolas se sienten seguras sobre el impacto de la política comercial en sus operaciones, frente al 67% de la media global. Aun así, el 84% confía en poder incrementar su comercio internacional en los próximos dos años, una

cifra cercana al promedio mundial (88%), lo que refleja la fortaleza y adaptabilidad del tejido exportador español.

Asimismo, el 60% de las compañías nacionales -frente al 75% global- afirma que la incertidumbre comercial les ha llevado a revisar sus estrategias y a explorar nuevas oportunidades.

A nivel mundial, dos tercios de las organizaciones (66%) prevén un aumento de los costes en los próximos seis meses, impulsado por aranceles, tasas aduaneras y transporte. Sin embargo, en España esas expectativas son menores (53%), y los incrementos reales observados también más moderados (48%, frente al 62% global).

Solo la mitad de las empresas españolas (50%) informa de un aumento de las necesidades de capital circulante desde 2024, frente al 63% de la media mundial, lo que evidencia una gestión más eficiente frente a las presiones inflacionarias.

La encuesta destaca que la diversificación continúa siendo la principal estrategia global para afrontar interrupciones en el co-

mercio. El 84% de las firmas en todo el mundo está diversificando sus cadenas de suministro, y el 76% adopta medidas como repercutir costes, renegociar contratos o invertir en automatización e inteligencia artificial.

En el caso de España, las compañías están reforzando sus vínculos comerciales con Europa y Asia, mientras reducen su dependencia de Norteamérica (32%, frente al 22% global). Entre los principales destinos donde incrementan sus



Fábrica de cauchos en Arnedo. L.R.

ventas figuran Estados Unidos, Alemania, Francia, India e Italia, siguiendo una estrategia basada en la proximidad y la previsibilidad.

El 16% de las empresas españolas con una facturación de entre 500 y 2.000 millones de dólares ha aumentado sus operaciones en India, mientras que el 19% de las compañías del sector tecnológico, de medios y telecomunicaciones (TMT) ha incrementado sus ventas en Alemania, por encima de la media nacional (15%).

Según el estudio, las preocupaciones por los ingresos se están moderando: solo el 22% de las empresas globales teme pérdidas severas superiores al 25% en los próximos dos años, frente al 37% de hace seis meses. En España, el porcentaje baja al 16%.

La mayoría de las firmas espera un aumento de ingresos tanto a corto plazo (42% en seis meses) como en el medio plazo (48% en dos años), cifras algo inferiores a las globales (54% y 59%, respectivamente).

«El historial de España en el comercio internacional y su capacidad para adaptarse a las nuevas dinámicas del mercado siguen siendo un ejemplo positivo en Europa. Las empresas locales están centradas no solo en superar los desafíos a corto plazo, sino también en aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento. Contar con un socio con experiencia internacional es clave para respaldar esta ambición», ha subrayado el responsable de Global Trade Solutions (GTS) Sales para Europa Continental, Emilio Sanchis Giménez.



liderazgo
entusiasmo
confianza
territorio
emprendimiento
innovación
sostenibilidad

visión de futuro ►

Con el patrocinio de



ADER