

# DIARIO DE NAVARRA

PAMPLONA, MARTES 9 DE JUNIO DE 2020

www.diariodenavarra.es

AÑO CXVII N.º 38.692. PRECIO 1,40 EUROS

## Los hosteleros navarros critican que se prohíba consumir en la barra del bar

El Gobierno foral ha mantenido la restricción a pesar de entrar en fase 3 y a diferencia de otras comunidades

PÁG. 23

## La Fiscalía del Supremo investiga al Rey emérito por blanqueo y fraude fiscal

Indaga la responsabilidad de don Juan Carlos en las comisiones pagadas por el AVE a La Meca

PÁG. 2-3



## Las guarderías privadas, con un máximo de 5 niños por cuidadora

• El Ejecutivo foral permite la reapertura de estos centros y las casas amigas por el servicio de conciliación que prestan

PÁG. 23

Mancomunidad de Pamplona no cobrará tasa de basura a locales durante el cierre

PÁG. 30

Créditos ICO, claves para la supervivencia de empresas emergentes

PÁG. 20-21

NACIONAL	2	OPINIÓN	15	DEPORTES	40	PASATIEMPOS	62
INTERNACIONAL	8	NAVARRA	20	CLASIFICADOS	48	FARMACIAS	68
ECONOMÍA	11	PAMPLONA	30	ESQUELAS	60	TELEVISIÓN	68



Dos empleados de la Federación Navarra de Pelota trabajan en la pared izquierda del frontón. J. CARLOS CORDOVILLA

El recinto pamplonés acomete trabajos de repintado y desinfección para su regreso a la actividad a mediados de la semana que viene tras la covid-19 PÁG. 48

**ESTA SEMANA SIN IVA**

**muebles rey** MUEBLES REY NAVARRA  
Ctra. Irún Km. 4, ARRE - 948 33 10 00 - www.mueblesrey.com

Hay opciones de albergar público con El Sadar en obras

• Osasuna analiza alternativas para ampliar el actual aforo de 6.000 localidades por si se abre la puerta este curso PÁG. 40-41

## CRISIS DEL CORONAVIRUS EMPRENDIMIENTO



# Los créditos ICO han sido claves para la supervivencia de las empresas emergentes

## El 20% de las 'startups' del vivero de CEIN ha aplazado el pago del alquiler

**Todos los inquilinos han superado la fase más dura del aislamiento y están retomando la actividad presencial**

C.L. Pamplona

El vaso puede verse medio lleno o medio vacío. En el caso de las empresas emergentes ubicadas en el vivero del Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra (CEIN), una de cada cinco (18,4%) se han visto obligadas a solicitar un aplazamiento en el alquiler de

las instalaciones para hacer frente al bache provocado por la crisis de la pandemia, que se ha traducido en retrasos de unos cuantos proyectos. Pero también puede afirmarse que cuatro de cada cinco no ha precisado ninguna ayuda para continuar con su actividad e incluso, en algunos casos concretos, ha servido para espolear la creatividad con productos adaptados a la situación.

Las 38 empresas emergentes, conocidas también como *startups* en el argot académico, que crecen al amparo de CEIN en Noáin y Tudela desarrollan actividades muy

diversas y resulta complicado hacer un balance común de su situación. Pese a ello, sí es verdad que comparten características propias de cualquier empresa en sus primeras etapas de crecimiento. Todas ellas carecen del músculo financiero y el margen de liquidez de las compañías consolidadas, pero, al mismo tiempo, cuentan a su favor con una mayor agilidad para adaptarse a un panorama cambiante como el actual.

Tras cada uno de los proyectos, hay mujeres y hombres totalmente comprometidos con una idea de negocio que tratan de sacar

adelante contra viento y marea. Están acostumbrados a lidiar con la incertidumbre armados de ilusión y muchas horas de trabajo, una actitud que ahora, en plena pandemia, tienen que poner a máximo rendimiento. Según los datos proporcionados por CEIN, el parón económico provocado por la crisis de la covid-19 ha llevado a 16 de las empresas emergentes del vivero (42,1%) a buscar liquidez en los bancos y otras 11 (29%) están a la espera de recibir subvenciones para I+D+i.

"Estamos trabajando y analizando con las empresas en el vive-

ro la situación generada por la covid-19, sobre todo si hay necesidad de redefinir y reenfoque los modelos y las estrategias", explica Pilar Irigoien, directora gerente de Sodena y consejera delegada de CEIN. De momento, no se ha malogrado ninguno de los proyectos, según informa Irigoien, pero reconoce que en la aceleradora hay empresas de servicios dedicadas al turismo y el comercio que habían hecho inversiones y que, tras la parálisis por la covid-19, "van a sufrir bastante". La responsable de CEIN apunta que es difícil prever cómo evolucionará el panorama



El salón Factori ya está preparado para acoger la próxima edición del programa Impulso Emprendedor.

MONTOIA A.G.

PILAR IRIGOIEN CONSEJERA DELEGADA DE CEIN

## "Hemos transformado en semanas los programas presenciales en virtuales"

C.L. Pamplona

**¿Cómo se ha adaptado CEIN al periodo de confinamiento?**

El equipo pasó a teletrabajar rápidamente y en un tiempo récord, dos o tres semanas, reconvertimos nuestros programas presenciales en virtuales para seguir en contac-

to con los emprendedores.

**¿Se ha registrado una menor actividad en el vivero?**

Hemos adaptado el servicio de aceleración de empresas para que pudieran continuar su trabajo aquellos que estaban desarrollando sus modelos de negocio. Incluso en estos meses hemos incorpo-

rado nuevos proyectos. El 20 de mayo lanzamos el premio Iniciate al que se presentaron 25 proyectos abanderados por doctores y doctorandos de la universidad, o el programa Pamplona Emprende, en colaboración con el Ayuntamiento, con el objetivo de generar cultura emprendedora.

**¿La menor actividad presencial va para largo?**

El equipo de CEIN hasta junio seguirá teletrabajando. Estamos adaptando el lugar de trabajo y la compra de EPI de cara a que algunas personas puedan incorporarse progresivamente.

**¿Cuántos trabajadores tiene ahora CEIN?**

Son 20 personas en el área de emprendimiento y otras 18 personas en la gestión de ayudas. Todos están teletrabajando.

**¿Las empresas del vivero han encontrado problemas de financiación o liquidez?**

Hay empresas que todavía no han

vendido nada de producto porque se encontraban en plena fase de I+D y están a expensas de recibir financiación para esa I+D. En estos casos, están muy afectados. Otros han tenido que paralizar sus proyectos de experimentación por el cierre de instalaciones de terceros. En estos casos, los costes financieros de desarrollo inicialmente previstos van a aumentar y será necesario rehacerlos. Por otra parte, algunas empresas ya estaban vendiendo y han tenido problemas de demanda y, para evitar despidos, han tenido que recurrir a ERTE y a solicitar liquidez a las sociedades de

## CRISIS DEL CORONAVIRUS EMPRENDIMIENTO

ma, pero añade que hacen un seguimiento individualizado y continuo para evitar sorpresas.

La pujanza de las empresas emergentes continúa en las instalaciones de Noán, donde solo quedaba el 20% del espacio libre para acomodar nuevos proyectos antes de la pandemia y ahora se ha reducido por debajo del 10% tras la incorporación de un proyecto que ya tiene el visto bueno y otro más que lo recibirá en breve. No es el caso del vivero agroalimentario de Tudela, donde la ocupación ha caído del 75% al 55%, aunque Irigoien asegura que se está estudiando la entrada de dos nuevos proyectos que volverán a situar la capacidad por encima del 70%.

### Prórrogas a la estancia

Por lo general, las empresas emergentes permanecen en los viveros de CEIN entre cuatro y cinco años, aunque resulta bastante frecuente que se soliciten prórrogas. Irigoien indica que, en estos últimos meses, estaban programadas algunas salidas, pero que se les permitirá continuar hasta el 31 de diciembre por las atípicas circunstancias. "Estamos siendo muy flexibles. También ha habido casos que, por necesidades de liquidez justificadas, se les han concedido aplazamientos en el pago de los alquileres", sintetiza.

Por su diferente tipología, algunas empresas tenían más caja que otras y, según CEIN, no todas han precisado los aplazamientos de tres meses en el pago de los alquileres, que en algún caso podrá ser mayor. Hay empresas a las que la crisis del coronavirus les ha cogido en plena ronda para ampliar financiación, operaciones que se frenaron en seco, por lo que la flexibilidad de CEIN se ha aplicado "de forma muy individualizada".

Como medida de ayuda a todos los residentes en los viveros, se les ha aplicado una bonificación del 50% de los alquileres de abril, ya que ha sido un mes "muy atípico" en el que la mayoría de las empresas no pudieron trabajar presencialmente. Irigoien señala se gestionan los espacios priorizando "los proyectos innovadores que se diferencian respecto de lo que se venía haciendo en la región". Por tanto, sus instalaciones siempre cuentan con margen por si una empresa precisa una ampliación de su estancia de unos meses.

Irigoien admite que hay inquietud por las empresas emergentes que han visto interrumpida su actividad en la crisis sanitaria, pero cree la adaptabilidad a los cambios de sus impulsores les permitirán sortear las dificultades. "También ha habido quienes han detectado una oportunidad y están muy emocionados", termina.

garantía recíproca.

¿Va a seguir el programa de mentorización en el que grandes compañías guían a las empresas nacientes?

Pese a las dificultades, vamos a continuar con el programa Impulso Emprendedor en el que colaboran grandes empresas de Navarra para la mentorización de startups. Precisamente estamos estudiando la posibilidad de crear una comunidad digital que permita la transferencia de conocimiento que hasta ahora era más presencial. Queremos ir a un modelo más híbrido en el que lo digital gane peso.

### INNOUP FARMA

## “El sector privado debe invertir en biotecnología”

Inoupp Farma es una empresa emergente especializada en el desarrollo de medicamentos innovadores basado en nanomedicina. Creada en 2015 en el vivero de CEIN por Maite Agüeros Bazo, Manuel Rodríguez-Mariscal y Juan Manuel Irache, la pandemia llegó cuando estaba en pruebas la vacuna para la alergia al cacahuate que están desarrollando. En los últimos días, han iniciado la vuelta progresiva al trabajo presencial en

el vivero, aunque solo para labores de laboratorio.

Agüeros explica que antes de la crisis del coronavirus ya estaban habituados a trabajar con colaboradores de todo el mundo a través de las herramientas virtuales, aunque admite que han tenido que reorganizar el trabajo de sus cinco empleados para compatibilizar los horarios con la conciliación familiar. "Incluso se han agilizado muchas cosas. En gestiones presenciales, se



Maite Agüeros Bazo. J.A. GOÑI

gasta más tiempo", apunta como muestra de lo aprendido.

Pese a estar habituados a vivir en la incertidumbre propia

del emprendimiento, Agüeros reconoce que en los primeros compases de la pandemia estaban inquietos ante la magnitud de la crisis de la covid-19. La necesidad de liquidez provocada por una parada de actividad que generó gastos pudieron resolverla rápidamente gracias a la línea de financiación del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Ahora se encuentran esperando la autorización para iniciar un proyecto enfocado al cáncer de mama y el año que viene tienen previsto abrir una ronda de financiación importante: "Confiamos en que el sector privado se anime a invertir en biotecnología ahora que ha ganado visibilidad la investigación biomédica".

### NUCAPS

## “Poco a poco, volvemos a la normalidad”

Tras dos años en el vivero de CEIN, Nucaps ha conseguido llevar al mercado un "alimento de uso médico especial" creado a partir de la nanoencapsulación con proteínas de maíz del resveratrol presente en la uva. "Se trata de un antioxidante con capacidades antiinflamatorias y antivirales que sin la encapsulación no podría asimilarse que puede mejorar la esperanza de vida de los enfermos de coronavirus", destaca Mariano Oto Vinueés, uno de los socios fundadores y cara visible de la empresa.

Este emprendedor reconoce que ha sido complicado mantener las rutinas estos últimos meses debido a la dificultad para acceder a los centros tecnológicos o la falta de movilidad, lo que les ha provocado algunos retrasos. Para compensarlo, han mejorado las instalaciones de su propio laboratorio y han incorporado a una doctora en Biología a la plantilla, que ya suma tres empleados. Todo el trabajo no experimental, un 40% de la jornada, se ha hecho desde casa, aunque "poco a poco" empie-



Mariano Oto Vinueés. J.A. GOÑI

zan a frecuentar más la oficina en Noán. También ya pueden acceder al laboratorio de la Universidad de Navarra, donde emplean

una máquina especial para "medir la composición de las partículas".

Nucaps no ha tenido problemas de liquidez gracias a una ampliación de capital que cerraron en marzo. Si les han disminuido los ingresos por ventas debido a la paralización de los mercados europeos y la menor eficacia de la labor comercial a través de las redes. Estas circunstancias probablemente retrasarán los planes para industrializar la producción el año que viene, pero Oto se muestra optimista por la buena aceptación de los productos nutricionales avanzados. Además, Nucaps acaba de cerrar un acuerdo con una empresa belga para recurrir un compuesto capaz de combatir los síntomas del coronavirus.

### SAMRT COMFORT

## “Llevamos dentro la capacidad de sobrevivir”

Especializados en calefacción por infarrojo lejano, Smart Comfort ha visto afectada su actividad en los últimos meses por situaciones totalmente opuestas. "Nuestra tecnología permite calentar los cuerpos en vez del aire de una estancia. La sensación de confort es mayor y se ahorra energía", explica Aida Loperena Samper, socia de la empresa en el vivero de CEIN desde 2016 junto con Gabriel Vizcarret Atienza. Sus clientes habituales o están ahora

desbordados por una excesiva carga de trabajo, como ha pasado en el sector ganadero, o han tenido que detener la producción por falta de demanda, en el caso de las industrias. En ambos casos, se ha apartado cualquier proyecto hasta que la situación se normalice.

En febrero lanzaron comercialmente la marca Avir, la orientada al sector ganadero, tras dos años de desarrollo y validaciones. "Luego llegó el coronavirus y lo ha paralizado", apunta Loperena que



Aida Loperena Samper. J.A. GOÑI

afirma que han aprovechado este lapso para avanzar en la digitalización. Pensaban financiarse a través de las ventas, pero han teni-

do que recurrir a una línea del Instituto de Crédito Oficial (ICO) para capear la tormenta. "Estamos bien y animados pese a la incertidumbre. Dentro de que la situación es complicada, llevamos medida en el carácter la capacidad de supervivencia", explica Loperena.

Son optimistas respecto al futuro especialmente por la actual bonanza de sus potenciales clientes, como los criadores de pollo y cerdo, así como las empresas agroalimentarias. A ello se une que sus productos, también los destinados a las grandes industrias y superficies comerciales con la marca Nawattia, están en sintonía "con las necesidades de ganar eficiencia y ser más competitivos y digitalizados para sobrevivir".

### BEE PLANET

## “La siguiente gran lucha será el cambio climático”

Ion Asin Muñoz y Agustín Irarreta Iribarren se encargan del día a día de Bee Planet, una empresa emergente que se ha especializado en la reutilización de baterías de automoción para almacenar excedentes de energía renovable del autoconsumo fotovoltaico. Ubicados en el vivero de CEIN desde 2018, optaron por cerrar las oficinas y trabajar desde casa justo el día antes de que se declarara el estado de alarma. La experiencia les ha demostrado que

"no hace falta estar todos juntos a todas horas", según explica Asin.

Una parte de su producción que se ha visto afectada por la paralización de la actividad de los proveedores y algunos clientes les han emplazado a volver a hablar en septiembre. Aunque la pandemia les ha cogido en un momento "relativamente bueno", ha sido necesario diseñar un plan de contingencia con el que, unido a los préstamos del Instituto de Crédito Oficial (ICO), han



Ion Asin Muñoz. J.A. GOÑI

podido cubrir sus necesidades. "Lo que nos preocupa es el despertar del mercado, cuándo volverá la confianza", reconoce Asin.

Los promotores de Bee Planet son "optimistas por naturaleza", una actitud reforzada por el hecho de pertenecer a un sector estratégico para el cambio que propone la UE. "El camino a la neutralidad energética no es alcanzable sin almacenamiento de energía. Confiamos en que la siguiente gran lucha sea contra el cambio climático, que es una amenaza tan grande como la covid-19", advierte. Sus buenas sensaciones para los próximos años no se basan en simples anhelos, sino en la constatación de que, por la cantidad de solicitudes que reciben, deberían ir más rápido para atender el mercado: "Cuando hay grandes cambios, solo sobreviven los que antes se adaptan, como nosotros".