

Estudio de Coyuntura del sector medioambiental en Euskadi y su potencial de internacionalización

Julio 2022



Contenido



01

Metodología e introducción al Sector Medioambiental

- Metodología Desarrollada
- Descripción del Sector Medioambiental

02

Caracterización del Sector Medioambiental

- Principales conclusiones y Visión agregada
- Desagregación por cadena de valor y tipo de agente

03

Situación actual y potencial de internacionalización

- Presencia internacional y exportaciones
- Potencial de internacionalización

04

Conclusiones principales

- DAFO del sector

Descargo de responsabilidad

Basque Trade & Investment cuenta con las autorizaciones necesarias para la elaboración del presente documento y sus anexos con información facilitada por los propietarios de las bases de datos utilizadas al efecto; así mismo, ha obtenido autorización para su difusión únicamente entre los destinatarios de los mismos.

Este documento y documentos anexos son confidenciales y dirigidos exclusivamente a los destinatarios de los mismos. Quedan terminantemente prohibidas la distribución, copia o difusión total o parcial de los mismos por ningún medio salvo a las personas autorizadas para su recepción dentro de la organización.

El destinatario se compromete a no manejar, usar, explotar o divulgar la información confidencial a ninguna persona o entidad por ningún motivo en contravención a lo dispuesto en esta cláusula, salvo que sea expresamente autorizado por escrito a hacerlo.

El uso no autorizado de la información contenida en el documento y sus anexos así como el incumplimiento del deber de confidencialidad está sujeto a responsabilidades legales reservándose Basque Trade & Investment el derecho de reclamar el resarcimiento de los daños y perjuicios que le pudieran causar como consecuencia de la vulneración de sus deberes por parte del destinatario.



01

Metodología e introducción al Sector Medioambiental

El sector medioambiental se nutre actividades que se distribuyen en los tres grandes sectores (primario, secundario y terciario), pudiendo diferenciar seis grandes cadenas de valor con finalidad y tecnologías propias

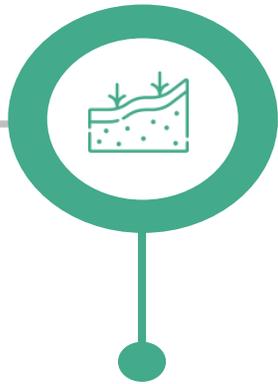
Cadenas de Valor que componen el Sector Medioambiental

Gestión de Residuos



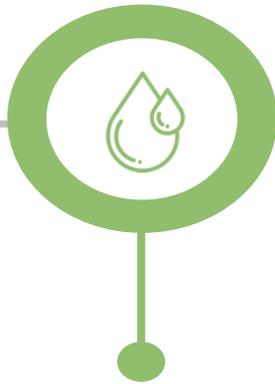
Gestión integral de todo tipo de residuos: basados en la minimización, reutilización, reciclado, gestión, valorización y deposición final a través de una buena planificación, soluciones logísticas así como equipos y tratamientos específicos y la incorporación de nuevas tecnologías.

Suelos Contaminados



Actividades de investigación, análisis de riesgos, remediación y protección de suelos contaminados, siendo este un bien escaso y no renovable.

Ciclo integral del agua



Entendido como todo el recorrido realizado por el agua desde que se capta en la naturaleza, pasando por la distribución hasta que se reintegra convenientemente en la naturaleza convenientemente depurada. Considerando el Impulso a la digitalización de la gestión del agua como un elemento clave para avanzar en la protección del medio ambiente, la mejora de la gestión de los recursos hídricos y la lucha contra el cambio climático y el reto demográfico.

Calidad ambiental



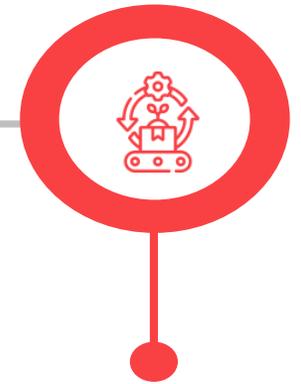
Actividades de control y monitorización de la calidad del aire y del ruido, así como la minimización de emisiones de contaminantes a la atmósfera a través de soluciones de remediación. Diseño e implantación de acciones/medidas dirigidas a la mitigación y adaptación al Cambio Climático ayudando a las empresas e instituciones públicas a su integración en sus planes de gestión.

Ecosistemas



Aglutina todas aquellas actividades relacionadas con la recuperación de los daños producidos en nuestro ecosistema, la protección de la biodiversidad y la integración de la naturaleza en la regeneración urbana y del territorio. Para ello se emplean métodos como las Soluciones Basadas en la Naturaleza que permiten una recuperación parcial o completa de procesos, funciones y servicios de los ecosistemas.

Fabricación Ecoeficiente y Ecodiseño



Minimización del impacto ambiental de los procesos, productos y servicios a lo largo del ciclo de vida del producto, mejorando la eficiencia en el uso de materiales y recursos y aumentando la competitividad

El análisis realizado se estructura según 2 ejes no complementarios: cadena de valor y posición en la cadena de suministro

Esquema conceptual del análisis realizado

Concepto	Definición	Clasificación
<p>Cadena de Valor</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Por cadena de valor se entiende las diferentes actividades empresariales que conforman el agregado de un sector empresarial. • Las diferentes cadenas de valor de un mismo sector pueden compartir recursos y capacidades, si bien, sus características principales divergen en términos de soluciones y tecnologías aplicables 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de Residuos  • Ciclo Integral del Agua  • Calidad Ambiental  • Suelos Contaminados  • Ecosistemas  • Fabricación Ecoeficiente y Ecodiseño 
<p>Cadena de suministro</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Por cadena de suministro se entiende la relación directa o indirecta de las empresas con respecto a las actividades realizadas en la cadena de valor básica del sector medioambiental. • Los operadores serían agentes directos de la cadena de valor, mientras que el resto de organizaciones auxiliares pueden dividirse en fabricantes o empresas de servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Operador • Prestador de servicios • Fabricante de equipos y componentes

La obtención de información secundaria e identificación de empresas se ha llevado a cabo revisando un grupo diverso de fuentes, principalmente fuentes públicas, y materiales aportados por BasqueTrade and Investment y ACLIMA

Listado de fuentes utilizadas

<p>Información Pública</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Directorios de empresas y Registro Mercantil ▪ Revistas especializadas (Empresa XXI, etc.) ▪ Informes y Estudios de mercado ▪ BBDD estadísticas (Basquexport, EUSTAT, INE, etc)
<p>Materiales BTI a disposición del proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informe Basque Startup Ecosystem ▪ BBDD empresariales
<p>Materiales Clúster a disposición del proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Directorios de asociados de las Asociaciones Clúster del País Vasco (Foco Clúster ACLIMA) ▪ Recomendaciones de empresas activas en el sector ▪ CNAES medioambientales referentes para el Clúster
<p>Asociaciones y agrupaciones empresariales</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asociaciones nacionales vinculadas al sector medioambiental ▪ Otros organismos sectoriales (Ihobe, URA, Basque Ecodesign Centre, Basque Circular HUB, ...)

Ejemplo: Directorio de socios Clúster ACLIMA



El enfoque ha sido tanto top-down (a partir de bases de datos de empresas) como bottom-up (asociaciones, proyectos, etc.)

Para definir aquellas empresas cuya pertenencia al sector es más dudosa, se han aplicado una serie de criterios objetivos

Condiciones suficientes para ser consideradas

Se entiende como empresas del sector medioambiental...

Posición en la cadena de valor

- ... aquellas que sean **actores principales en alguna cadena de valor** del sector
 - Por ejemplo: Operadores y proveedores directos

Relevancia de los productos y servicios

- ... aquellas cuyos productos y servicios desempeñan un **papel relevante en alguna cadena de valor o cadena de suministro** del sector
 - Por ejemplo: Válvulas, medidores, tuberías, etc...

Existencia de una línea de negocio específica

- ... aquellas que cuentan con una **línea específica de negocio** dedicada al sector
 - Por ejemplo: Una empresa constructora que tenga un área de negocio dedicada a la construcción de infraestructuras para transporte de agua

Especificidad de los productos y servicios

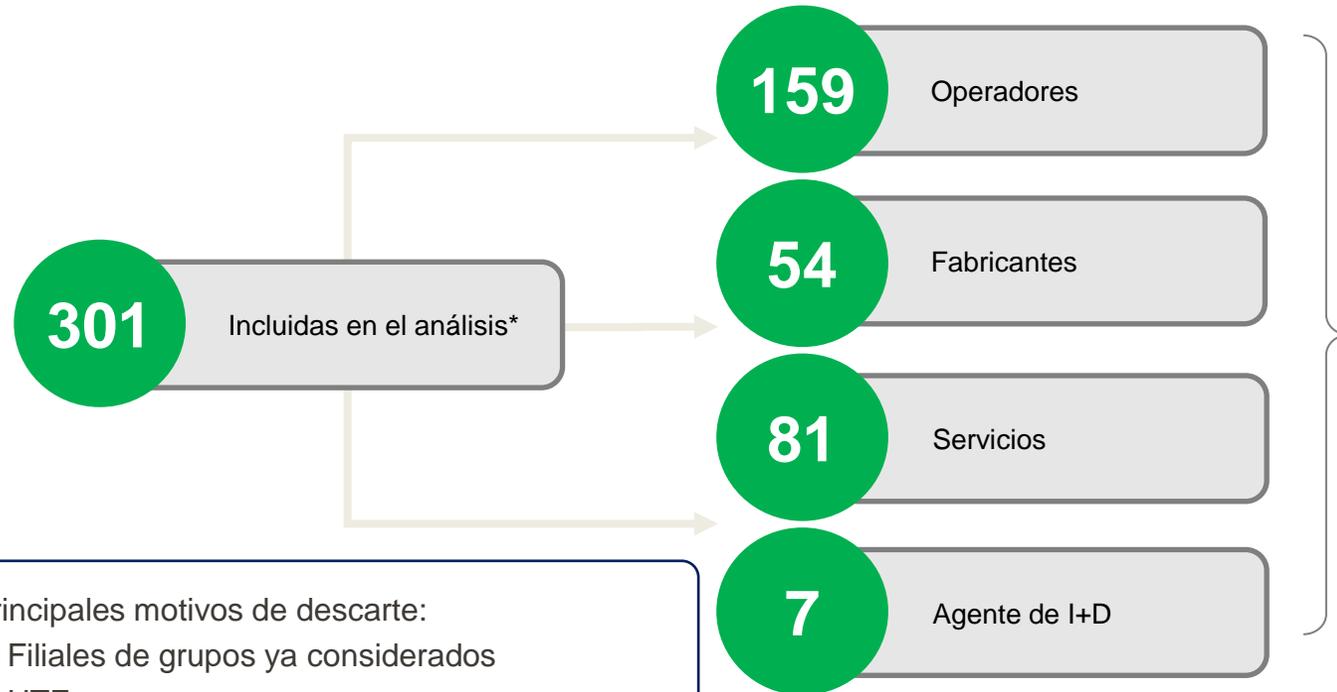
- ... aquellas que cuentan con **productos y servicios específicamente diseñados para el sector medioambiental**
 - Por ejemplo: Una empresa de válvulas especial para transporte de agua

Peso de la facturación al sector medioambiental

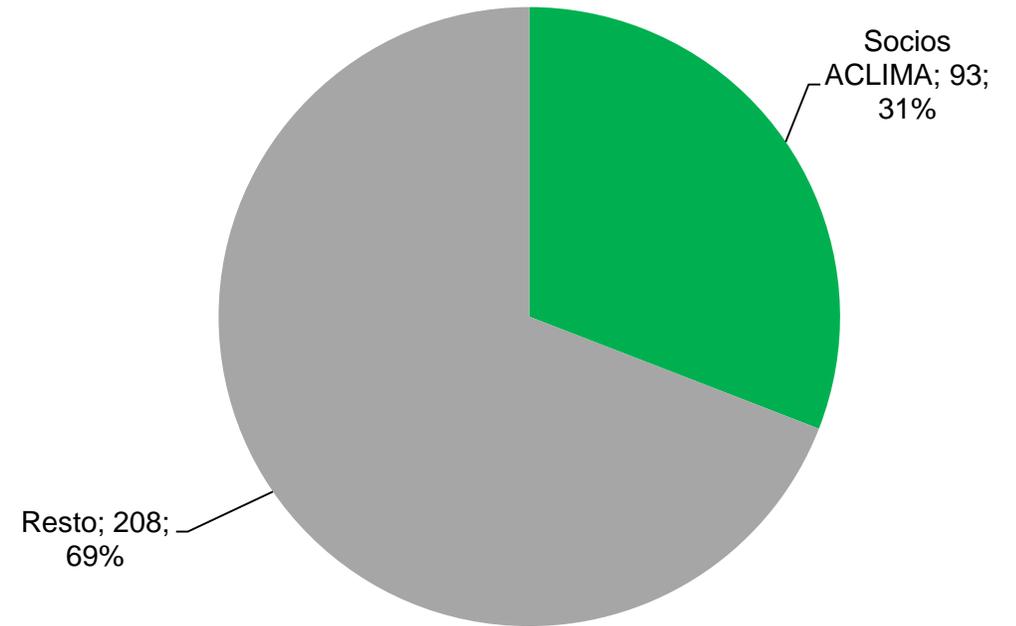
- ... aquellas cuya **facturación a empresas del sector medioambiental supera el 80%** del total de la empresas, aunque se trate de un producto de uso más general
 - Por ejemplo: Una empresa de transportes que se dedique únicamente a transportar residuos

En total, el perímetro para el estudio de coyuntura del sector medioambiental en Euskadi lo conforman 301 organizaciones, representando los operadores ambientales (ecoindustria) el 53% del colectivo, y englobando las empresas socias de ACLIMA un 31% del universo total considerado

Perímetro Estudio de Coyuntura del sector medioambiental en Euskadi



- Principales motivos de descarte:
- Filiales de grupos ya considerados
 - UTEs
 - Duplicadas
 - Sin información pública disponible
 - Sin datos de actividad estimables para CAPV
 - Sin actividad relevante en sector medioambiental



** A efectos del presente análisis se incluyen todas aquellas empresas que cumplan con las condiciones de suficiencia especificados en la metodología de elaboración y, dispongan a su vez y de acuerdo a datos facilitados por Sabi, de domicilio fiscal en el País Vasco, así como de datos suficientes para la explotación del análisis. (Fecha última consulta Sabi Julio 2022).*

La obtención de información primaria se ha realizado a través de un cuestionario online, un seguimiento telefónico y la celebración de reuniones con empresas y agentes Científico-Tecnológicos prioritarios

Proceso de obtención de información primaria

Se ha establecido contacto con el 100% de las empresas en el perímetro del análisis mediante cuestionario, con la siguiente tasa de participación:

- Más de 60 respuestas válidas al cuestionario
- 14 entrevistas realizadas con agentes clave



Cabe destacar que para las empresas que no han contestado el cuestionario, se han realizado estimaciones en base a los siguientes criterios:

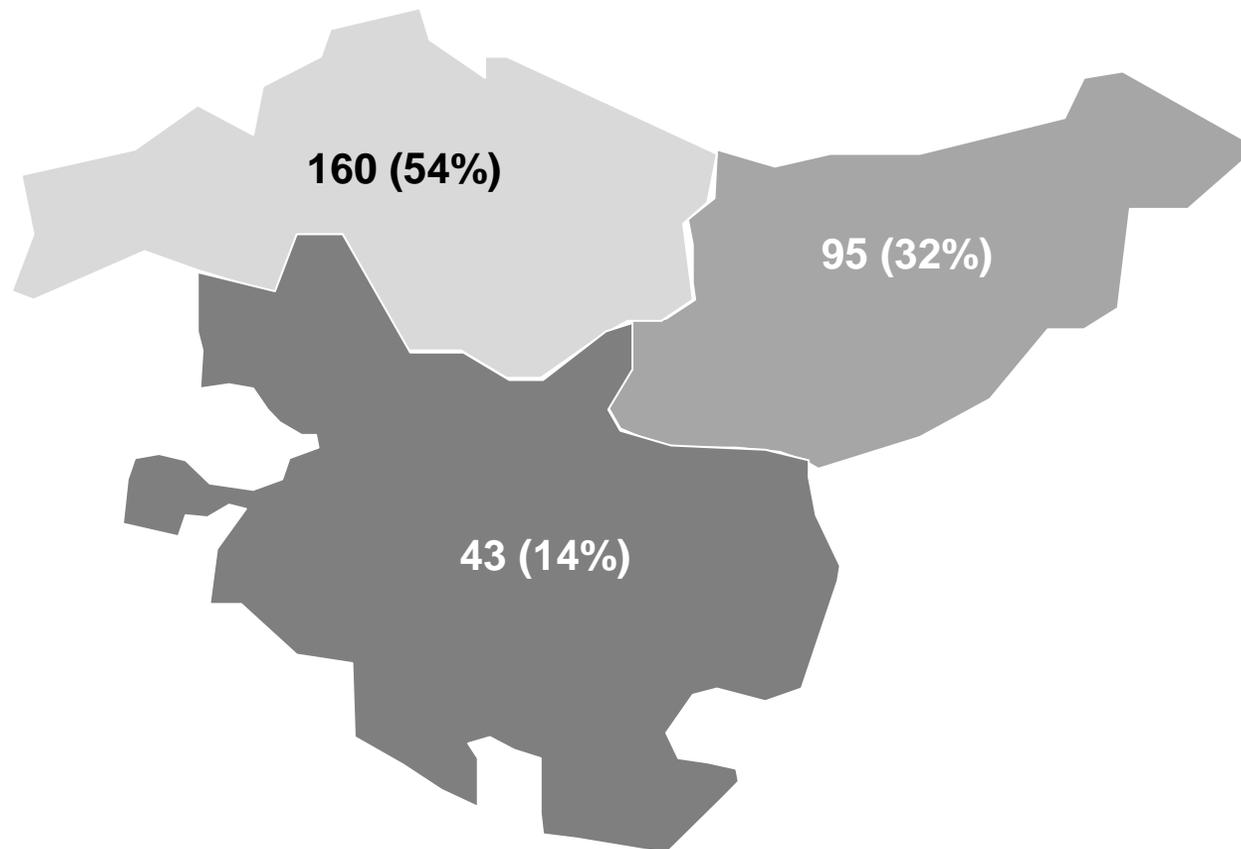
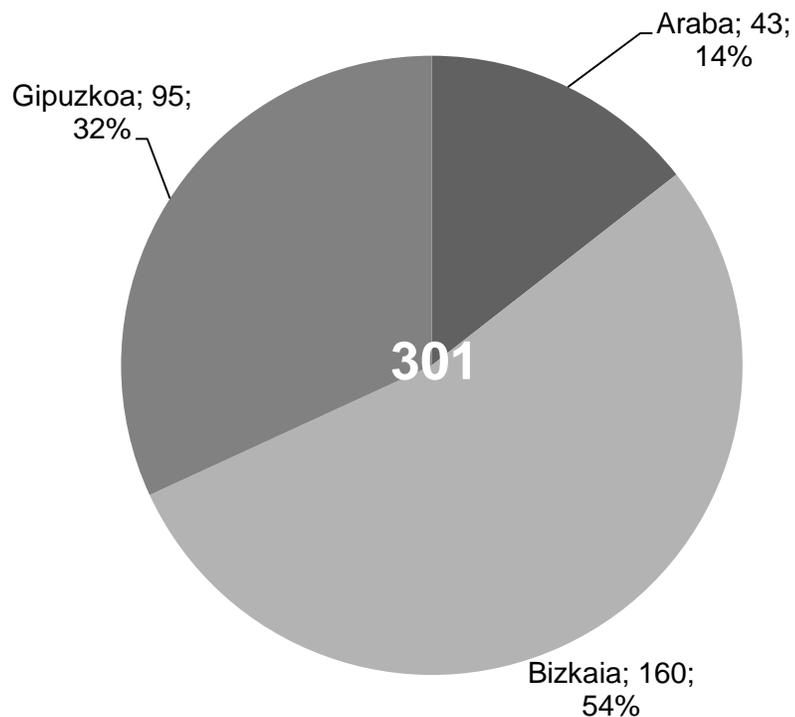
- Datos obtenidos de SABI/Orbis (comprendidos entre 2018-2020 y seleccionando el último dato disponible) + Análisis web + Información primaria de los agentes
- Estimación de un porcentaje de actividad en el sector medioambiental a través de análisis de páginas webs
- Caracterización del tipo de actividad de los agentes
- Ubicación de agentes en cadenas medioambientales
- Estimación de ingresos y empleo mediante el cruce de la información de SABI, cuestionarios y la información web obtenida.

The screenshot shows a questionnaire form with the following sections:

- 0. Descripción del perfil de la empresa o grupo**
 - 0.1 Denominación completa de su empresa
 - 0.2 ¿Forma su empresa parte de un grupo? Sí No
 - 0.2.5 Nombre del grupo o matriz
 - 0.3 ¿Cuál es el origen del capital social del grupo o, en su defecto, de la empresa? Vasco Resto del Estado Internacional
 - 0.4 ¿Tiene su empresa o grupo matriz su sede social en Euzkadi? Sí No
 - (Por favor, una multinacional extranjera tendrá su sede social fuera de Euzkadi)
 - 0.5 Según el alcance definido, ¿cuánta su empresa o grupo con centros productivos fuera de Euzkadi? Sí No
- Datos de contacto**
 - Nombre y razón social de la empresa o grupo
 - NIF
 - Código de
 - Dirección social (calle, plaza, paseo, avenida, etc.)
 - Municipio
 - Código postal
 - Provincia
 - Dirección web
- Persona de contacto a quien dirigirse para consultas o aclaraciones sobre este cuestionario**
 - Nombre y apellidos
 - Cargo que ocupa en la empresa o grupo
 - Teléfono
 - E-mail
- Observaciones

El sector Medioambiental en Euskadi se compone de 301 organizaciones, siendo las empresas de Bizkaia las mayoritarias ya que representan más de la mitad del sector (54%), seguido de Gipuzkoa con el 32% de las empresas y Araba con el 14%

Distribución del colectivo por Territorio Histórico





02

Caracterización del Sector Medioambiental en Euskadi

Principales Conclusiones

Colectivo Empresarial

- El sector Medioambiental en Euskadi se compone de 301 organizaciones, siendo las empresas de Bizkaia las mayoritarias ya que representan más de la mitad del sector (53%), seguido de Gipuzkoa con el 32% de las empresas y Araba con el 15%.
- El 97% de los agentes vinculados al sector son empresas, destacando la presencia de 7 Agentes Científico-Tecnológicos con actividad relevante en el sector.
- En lo respectivo a las cadenas de valor del sector Medioambiental, los residuos se sitúan como la cadena principal en cuanto a número de empresas, siendo 231 las empresas con actividad en la cadena, casi un 80% de las analizadas.

Facturación

- Con respecto a la representatividad sobre el colectivo del análisis, la actividad directamente vinculada a medioambiente representa cerca del 56% de la facturación según datos disponibles (3.138M€ sobre una facturación total de 5.648M€).
- La facturación total del sector supera las 3.000M€, siendo la cadena de Valor de Gestión de Residuos la mayoritaria con una facturación que alcanza los 2.300M€, representando cerca del 73% del conjunto del sector (incluyendo en este cómputo a los gestores de residuos férricos). Ciclo Integral del Agua con 509M€ y fabricación eficiente y ecodiseño con 86M€ son las otras dos cadenas con mayores niveles de facturación.
- Los operadores representan el 79% de la facturación con casi 2.400M€ por el 14% que representan los prestadores de servicios y el 7% de los fabricantes, siendo Bizkaia el TTHH que concentra casi el 80% de la facturación del sector.

Empleo

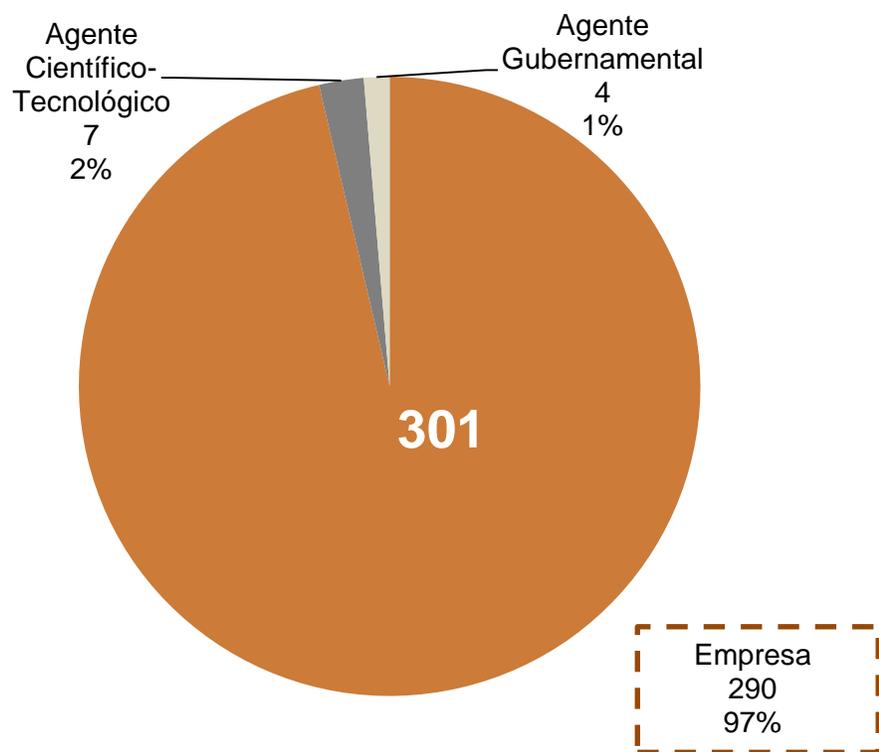
- El empleo total del sector supera las 11.900 personas, siendo la cadena de Valor de Gestión de Residuos la que concentra la mayor parte del empleo con 7.500 personas trabajadoras, suponiendo un 63% del total. Ciclo Integral del Agua con más de 2.000 personas y fabricación eficiente y ecodiseño con 742 son las otras dos cadenas con mayores niveles de facturación.
- Los operadores representan el 63% de la facturación con más de 7.500 personas trabajadoras, frente al 31% que representan los prestadores de servicios y el 6% de los fabricantes, siendo Bizkaia el TTHH que concentra casi el 80% del empleo.

Principales empresas

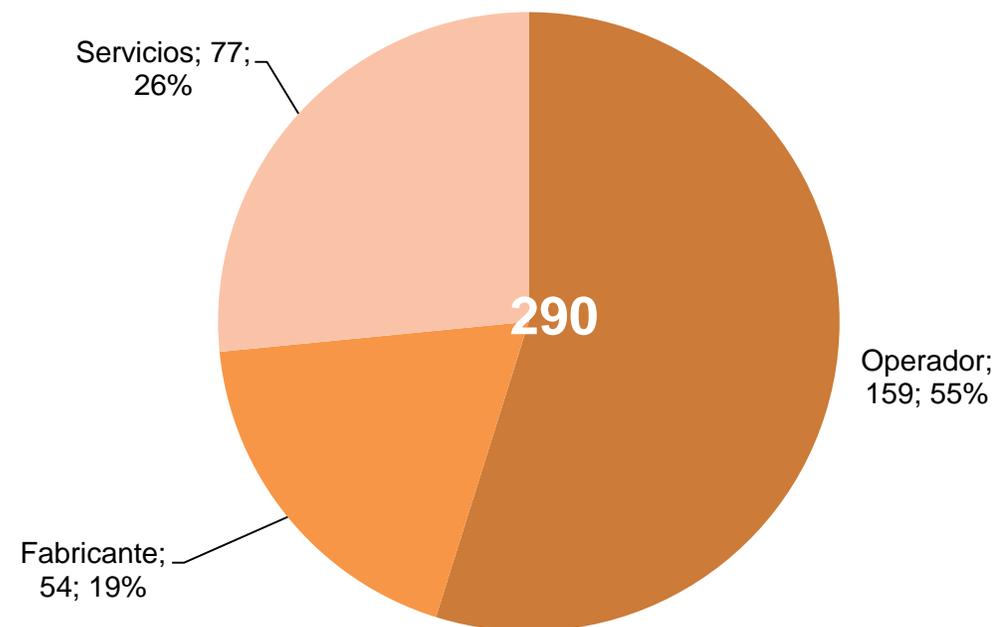
- En cómputo global, las principales empresas de Euskadi representan cerca del 36% de la facturación en materia medioambiental, quedando patente el peso de los Gestores de metales a efectos de facturación total, y destacando entre otras la relevancia de Befesa, Hierros Servando e Idom.
- Observando las cifras de facturación con la exclusión de Gestores de residuos férricos (que suponen cerca del 20% de la facturación total) las principales empresas aglutinan el 30% de la facturación, destacando Sener, Grupo Otua y Ondoan entre otros con reseñable actividad medioambiental asociada a facturación
- Las empresas más relevantes del sector varían en función de la cadena de valor analizada, mostrándose una tendente especialización por cadena, a pesar de encontrar empresas con actividad transversal a varias de ellas.
- Respecto a la posición en la cadena de valor, afloran de nuevo el Top 10 de empresas con mayor facturación en Euskadi

El 97% de los agentes vinculados al sector son empresas, destacando la presencia de 7 Agentes Científico-Tecnológicos con actividad relevante en el sector

Distribución del colectivo por posición perfil de organización

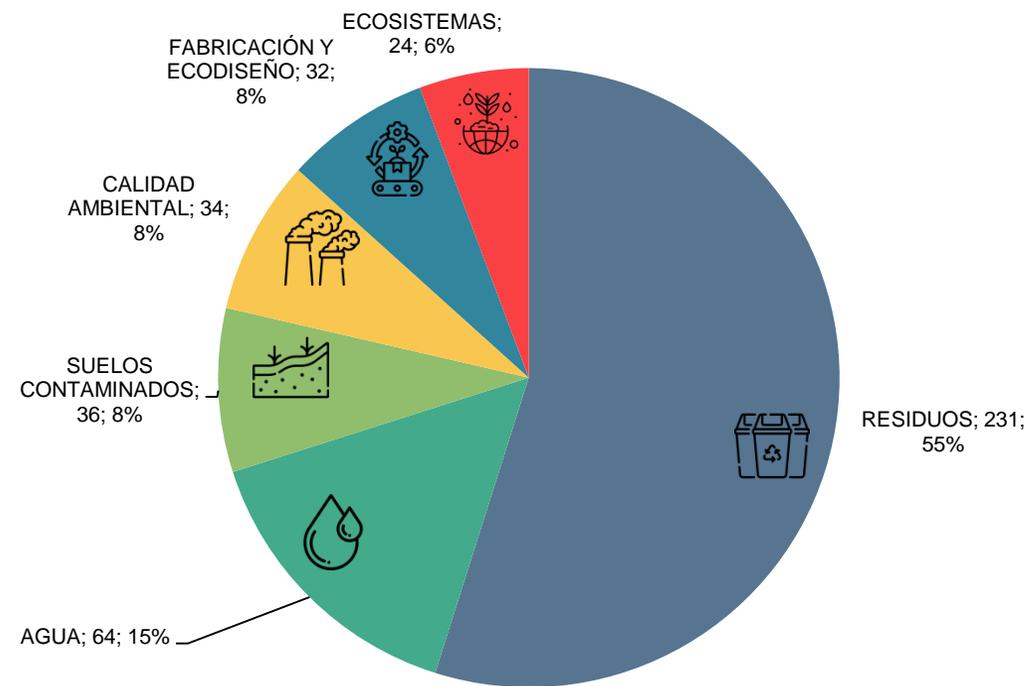
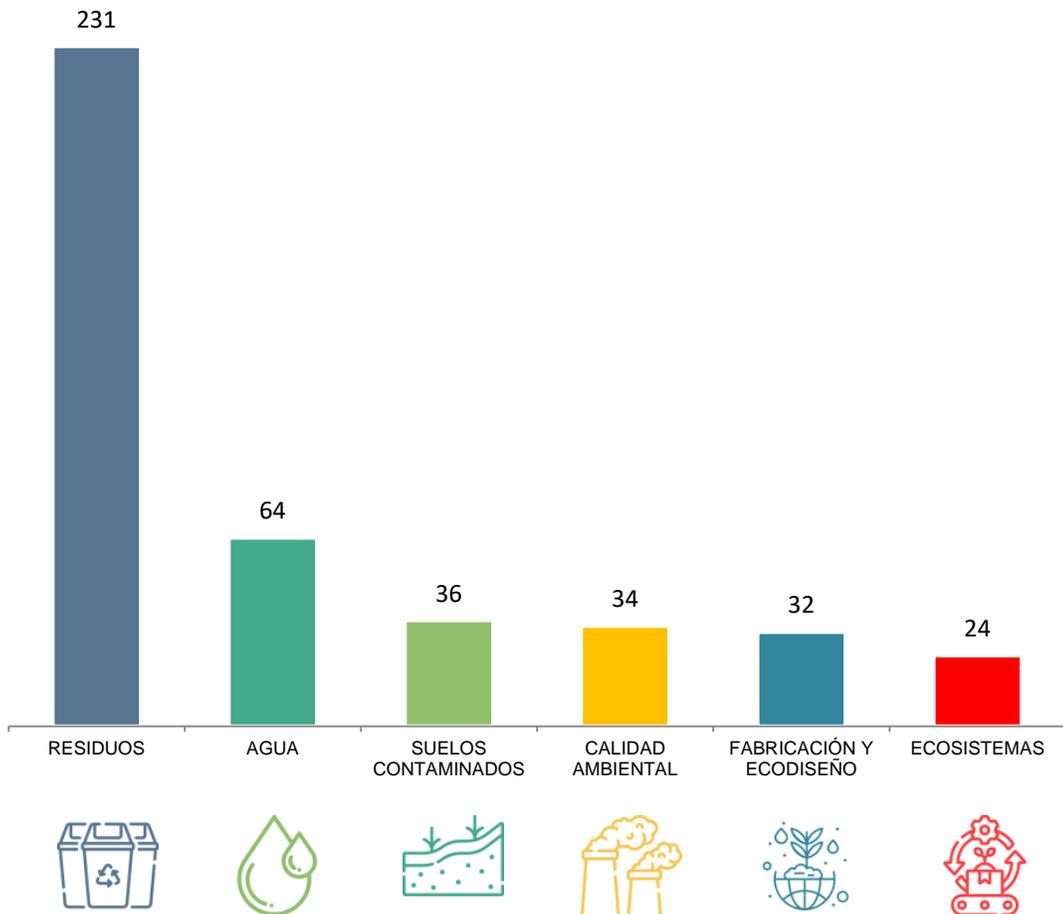


Distribución del colectivo empresarial por posición en la cadena de suministro



En lo respectivo a las cadenas de valor, los residuos se sitúan como la cadena principal en cuanto a número de empresas, siendo 231 las empresas con actividad en la cadena, casi un 80% de las analizadas

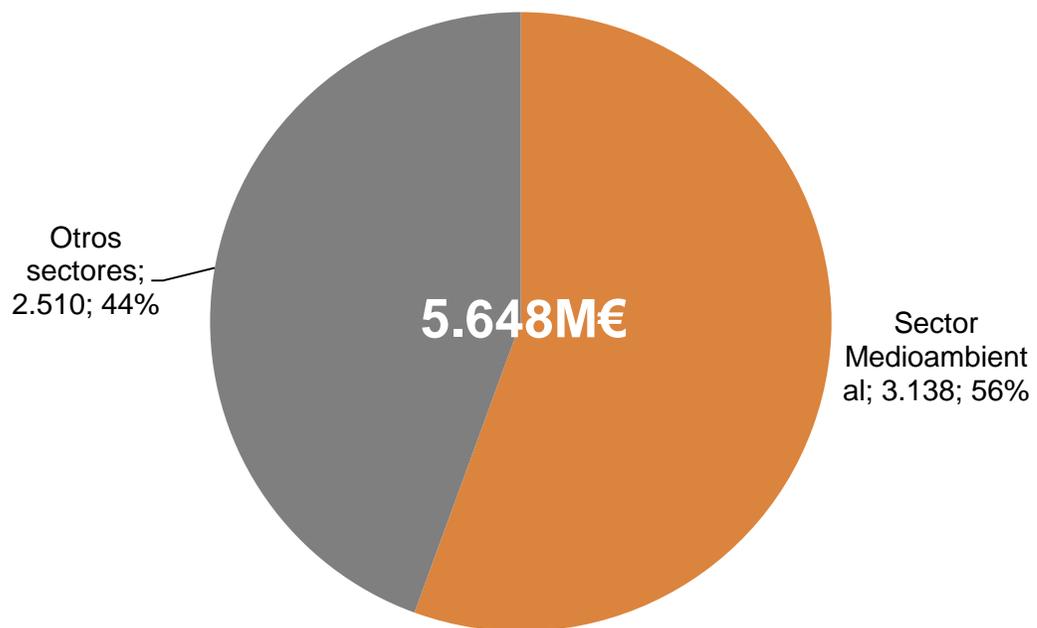
Distribución del colectivo por posición en la Cadena de Valor



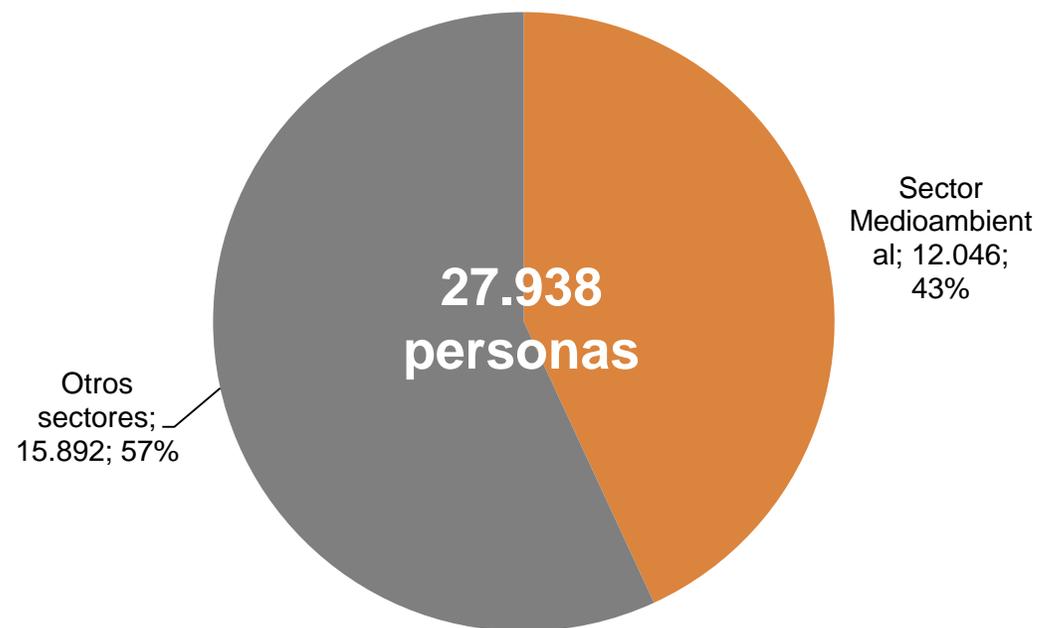
*La suma total supera 290 porque algunas de las empresas se encuentran en varias categorías simultáneamente

Con respecto a la representatividad sobre el colectivo del análisis, la actividad directamente vinculada a medioambiente representa el 56% de la facturación y el 43% del empleo

Distribución de la facturación del colectivo por sectores (M€, 2020)

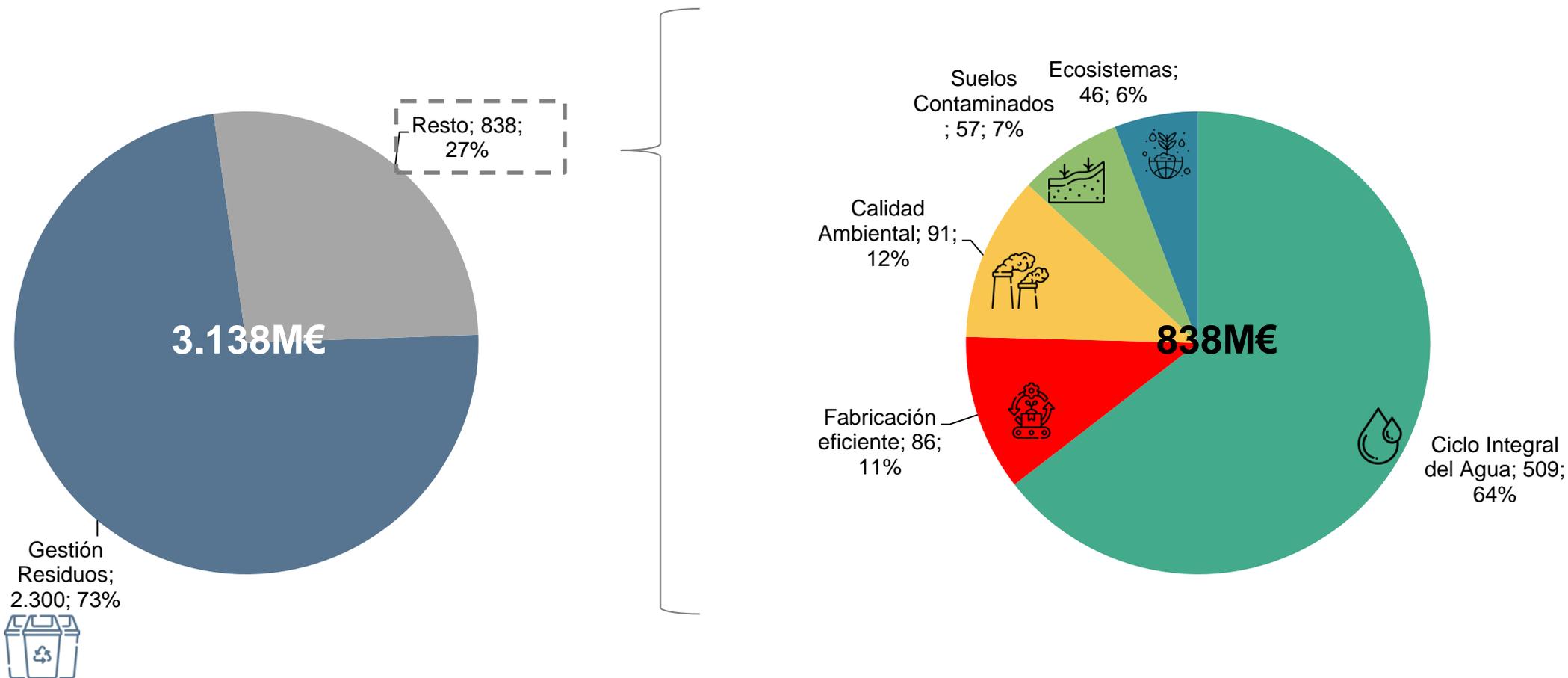


Distribución del empleo del colectivo por actividades (personas trabajadoras, 2020)



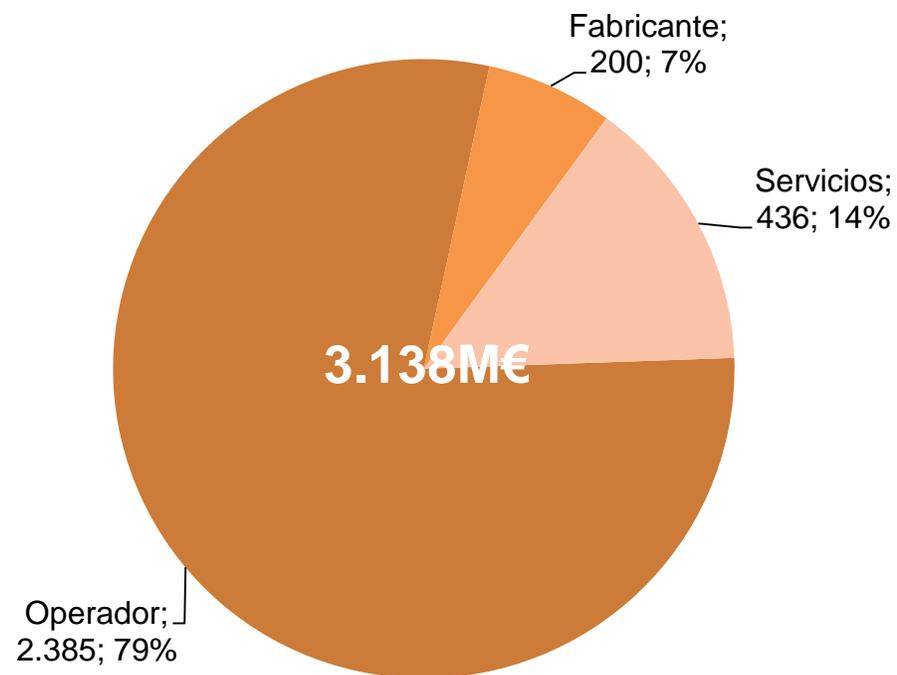
La facturación total del sector supera las 3.000M€, siendo la cadena de Valor de Gestión de Residuos la mayoritaria con una facturación que alcanza los 2.300M€, representando cerca del 73% del conjunto del sector

Distribución de la facturación por Cadenas de Valor (M€, 2020)

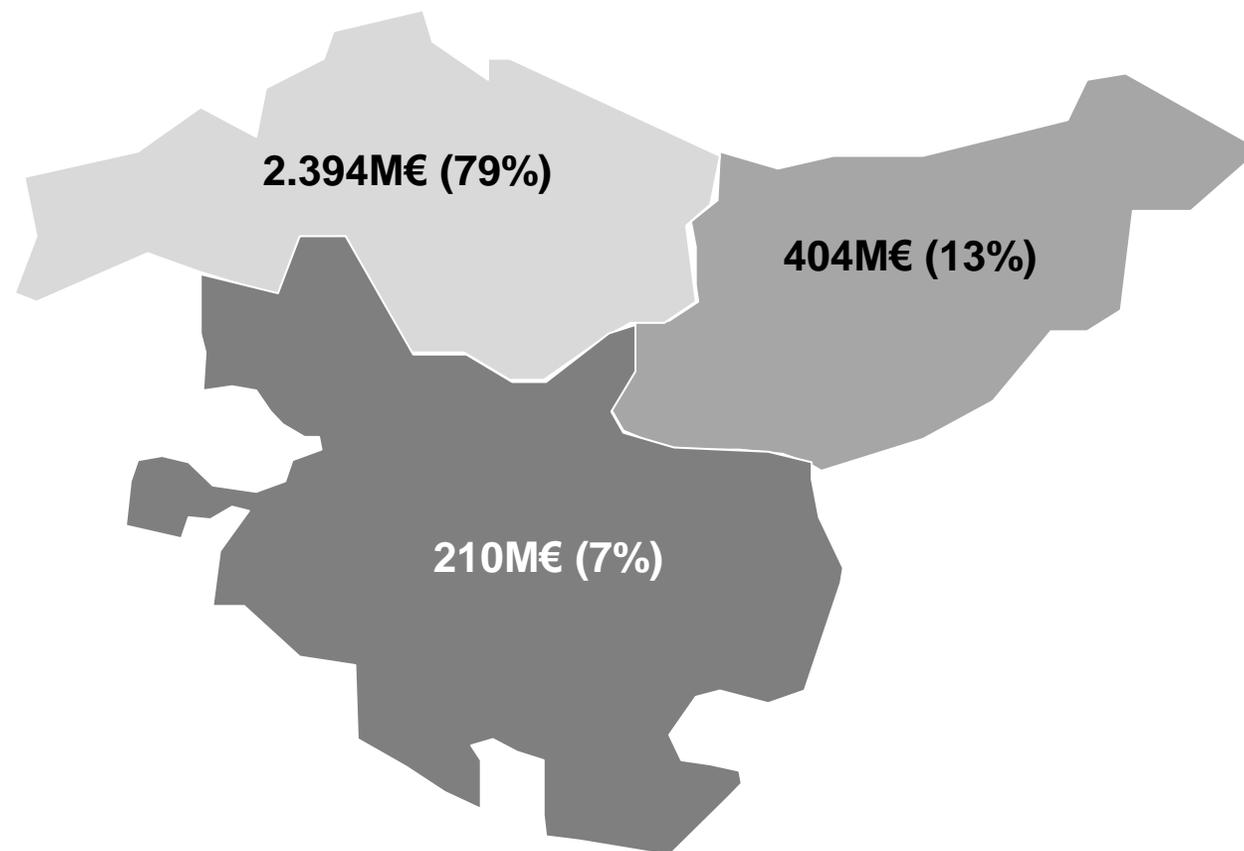


Los operadores representan el 79% de la facturación con casi 2.400M€ por el 14% que representan los prestadores de servicios y el 7% de los fabricantes, siendo Bizkaia el TTHH que concentra casi el 80% de la facturación del sector

Distribución de la facturación por posición Cadena de Suministro (M€, 2020)

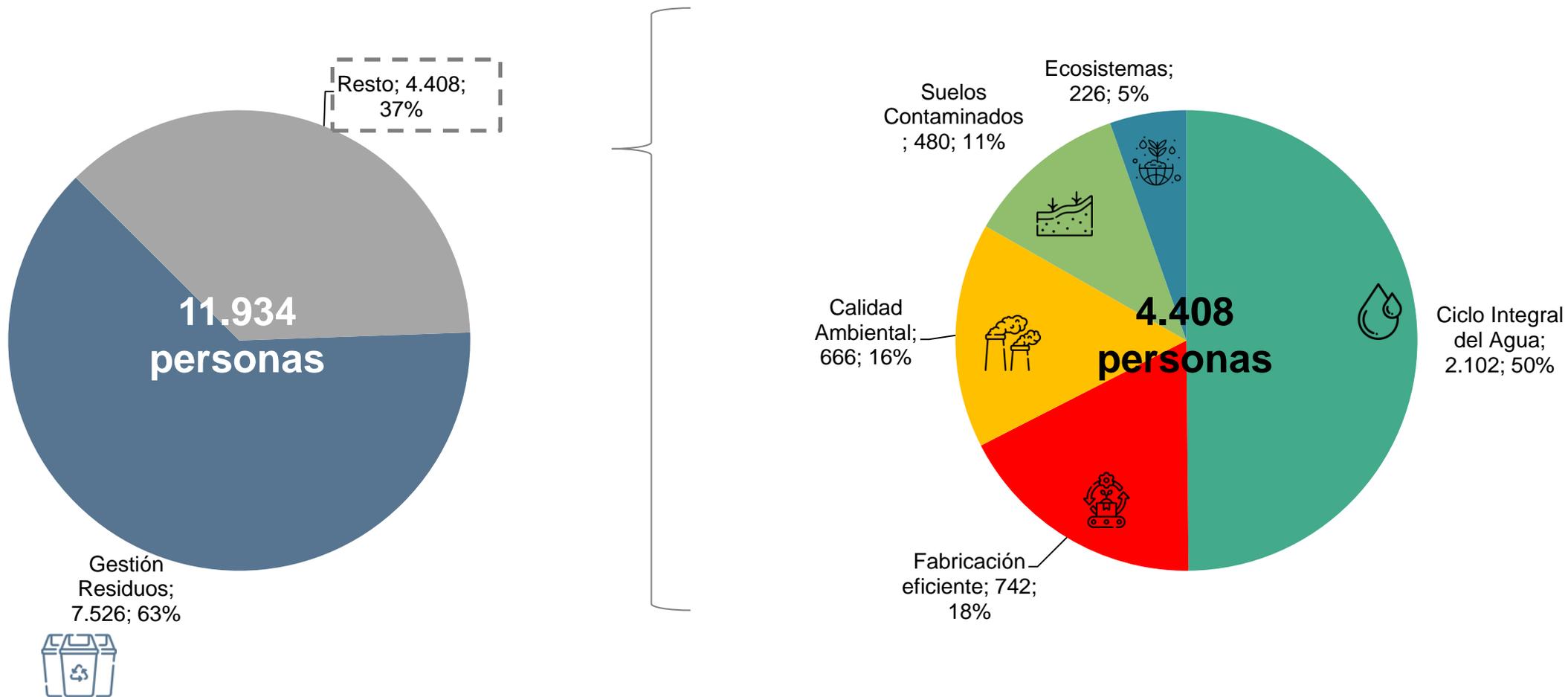


Distribución de la facturación por TTHH (M€, 2020)



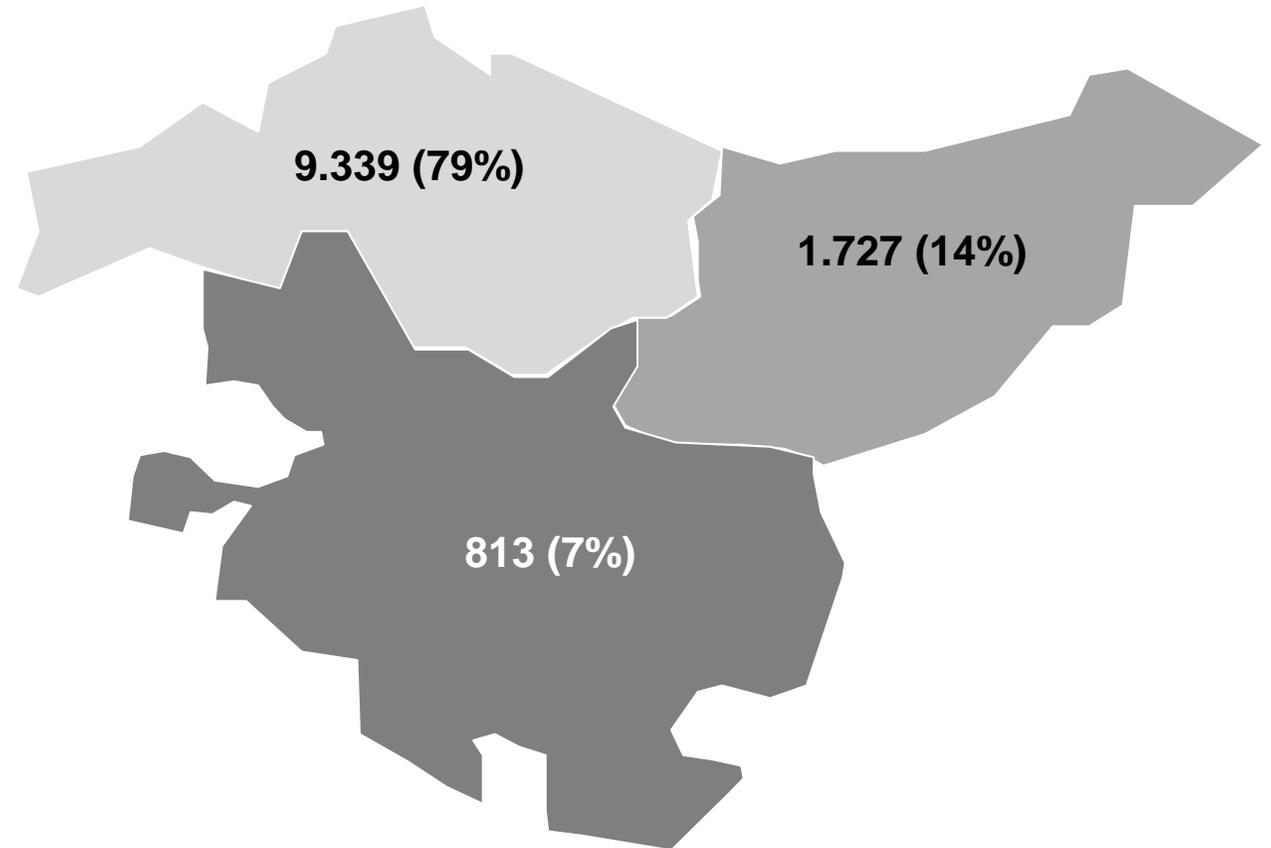
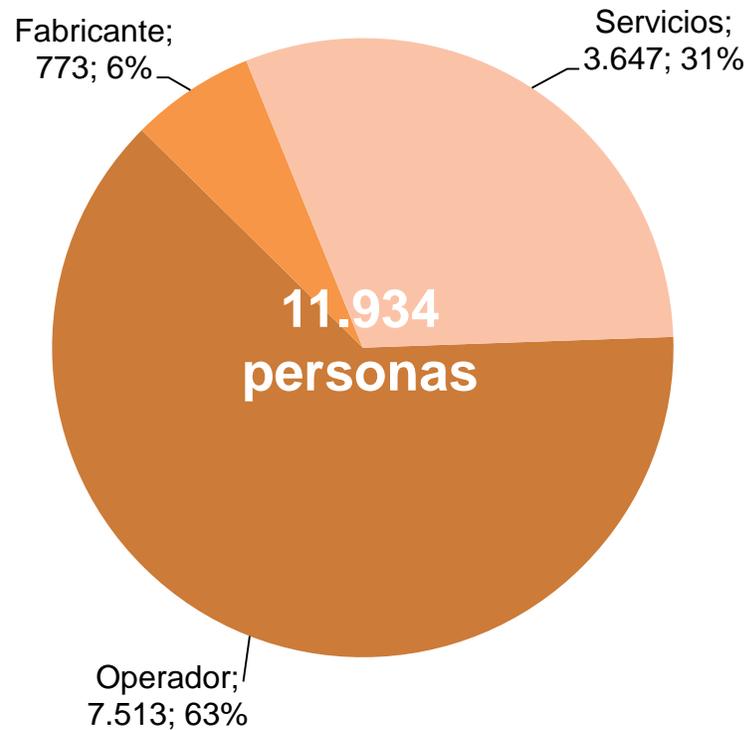
El empleo total del sector supera las 11.900 personas, siendo la cadena de Valor de Gestión de Residuos la que concentra la mayor parte del empleo con más de 7.500 personas trabajadoras, suponiendo el 63% del total

Distribución del empleo por Cadenas de Valor (M€, 2020)



Los operadores representan el 63% de la facturación con más de 7.500 personas trabajadoras, frente al 31% que representan los prestadores de servicios y el 6% de los fabricantes, siendo Bizkaia el TTHH que concentra casi el 80% del empleo

Distribución de personas empleadas por posición Cadena de Suministro (2020) Distribución de personas emleadas por TTHH (2020)



Las principales empresas de Euskadi representan más del 40% de la facturación en materia medioambiental, destacando la relevancia de Befesa, Gescrap y Hierros Servando

Empresas relevantes según su actividad medioambiental en Euskadi (orden Facturación CAPV 2020)

		Facturación CAPV (2020, M€)	Empleo CAPV (2020, personas)
1	GRUPO BEFESA	570.115	346
2	GESCRAP	181.520	113
3	HIERROS SERVANDO FERNANDEZ	124.597	55
4	IDOM	80.290	828
5	REINOX METAL 2002	70.910	26
6	METALES UNZUETA	57.657	18
7	HIRUMET	56.891	28
8	ZABALGARBI	49.557	72
9	SENER	42.865	240
10	RECYMET SYSTEMS	42.085	58
TOTAL TOP 10		1.276.487	1.784

*Consideración Top 10 empresas por importes de facturación totales para CAPV y vinculación medioambiental.

(Incluye gestores de residuos férricos)

BEFESA

GESCRAP

Hierros
SERVANDO

IDOM

REINOXMETAL 2002

METALES UNZUETA II S.L.
RECUPERACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE METALES

RECYMET SYSTEMS

zabalgarbi

SENER

HIRUMET

Observando las cifras de facturación con la exclusión de Gestores de residuos férricos (que suponen cerca del 20% de la facturación total) las principales empresas aglutinan el 30% de la facturación, destacando Sener, Grupo Otua y Ondoan entre otros con reseñable actividad medioambiental asociada a facturación

Empresas principales según su facturación medioambiental en Euskadi (orden Facturación CAPV 2020)

		Facturación CAPV (2020, M€)	Empleo CAPV (2020, personas)
1	GRUPO BEFESA	570.115	346
2	IDOM	80.290	828
3	ZABALGARBI	49.557	72
4	SENER	42.865	240
5	GRUPO OTUA	39.874	82
6	ONDOAN	31.084	350
7	GMSM MEDIOAMBIENTE	30.836	645
8	CEMENTOS LEMONA	29.669	110
9	RIKUTEC Iberia	28.000	25
10	GAIMAZ	27.140	41
TOTAL TOP 10 (Excl. Gestión metales)		929.430	2.739

*Consideración Top 10 empresas por importes de facturación totales para CAPV y vinculación medioambiental.

(Excluye empresas gestión 100% pública y gestores de residuos férricos)

BEFESA

IDOM

zabalgarbi

SENER

GRUPOTUA

Ondoa
close solutions

**GM
SM**

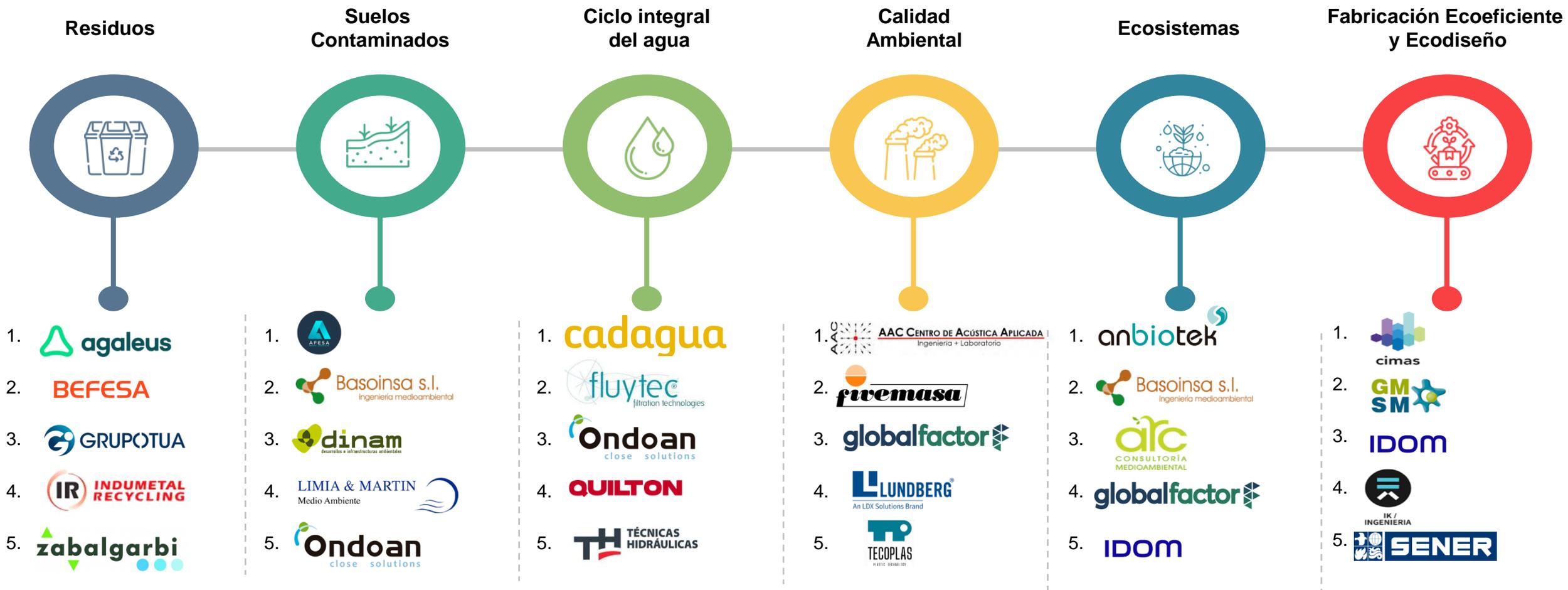
**CEMENTOS
LEMONA**
A CBH COMPANY

RIKUTEC
RIKUTEC Group

GAIMAZ

Las empresas más relevantes del sector varían en función de la cadena de valor analizada, mostrándose una tendencia de especialización por cadena, a pesar de encontrar empresas con actividad transversal a varias de ellas

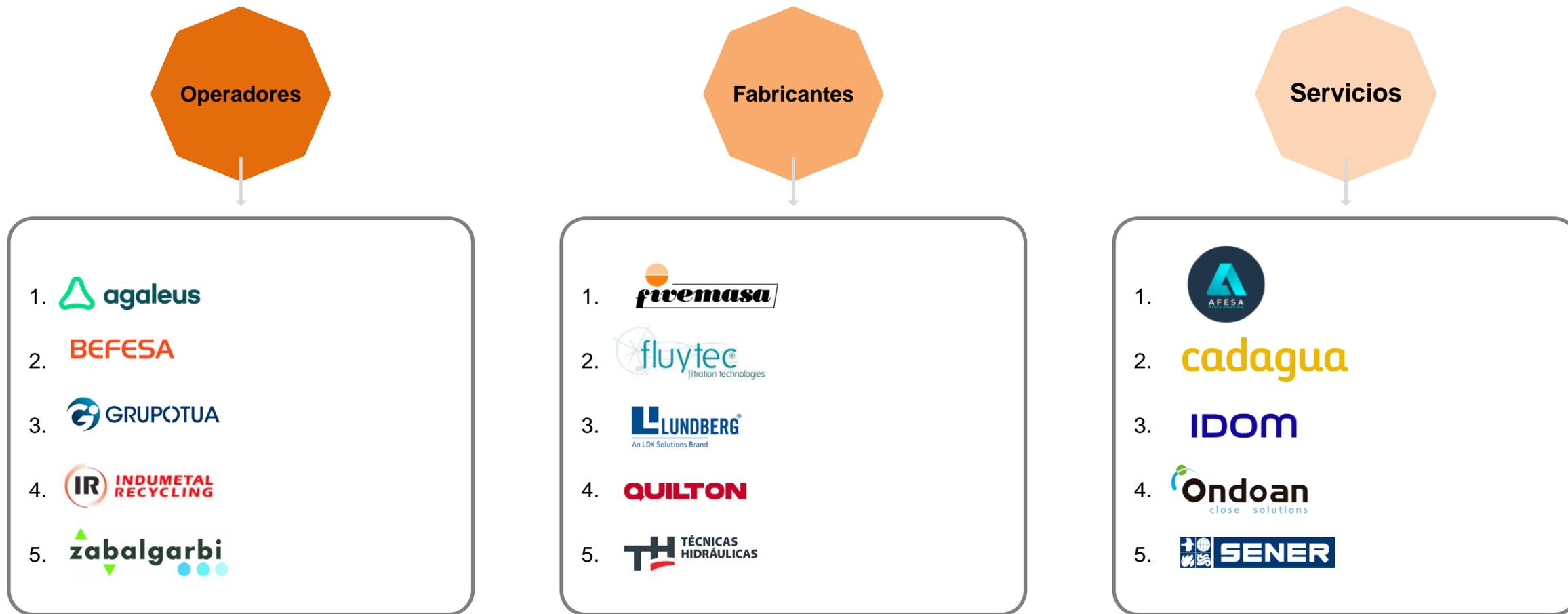
Algunas empresas relevantes por Cadena de Valor*



*Se han considerado las empresas por facturación y representatividad (Ordenadas según orden alfabético)

Respecto a la posición en la cadena de valor, afloran de nuevo el Top 10 de empresas con mayor facturación en Euskadi

Algunas empresas relevantes por posición en la cadena de Valor*



*Se han considerado las empresas por facturación y representatividad (Ordenadas según orden alfabético)



03

Situación actual y potencial
de internacionalización

Principales Conclusiones de la situación actual y del potencial de internacionalización

Presencia internacional actual

- Existe un total de 82 agentes (29% del total) que han reflejado datos de exportación o de presencia internacional, en base a los datos disponibles en SABI
- La presencia internacional (productiva o comercial) del sector medioambiental vasco cubre 54 países diferentes, destacando EEUU, con 16 empresas, seguido de México (12), Reino Unido (11), Alemania y China (10 en cada uno), cubriendo los 5 continentes...
 - En total, 32 agentes disponen de presencia internacional. De ellos, 14 son fabricantes, seguido por 12 prestadores de servicios y 5 operadores medioambientales.
 - A nivel geográfico, destacan Asia (con 18 países con presencia y 14 agentes, fundamentalmente China con 10 e India con 6, pero detectándose presencia tanto en Oriente Medio como en hubs asiáticos como Singapur o Hong Kong), Europa (18 entidades con presencia en 17 países, con un gran reparto geográfico y predominio de los grandes mercados de la UE + Reino Unido) y América (27 entidades con presencia en 12 países, destacando EEUU con 16, México con 12 y Perú con 8)

Mercados prioritarios

- Las empresas han reflejado unos mercados cercanos de la UE, América Latina, estados seleccionados de EEUU y algunos mercados en nichos concretos del resto del mundo, existiendo una clara diferencia entre agentes tecnológicamente avanzados (foco en UE y EEUU) con el resto de agentes (foco en LatAm y desarrollo comercial en Europa)
 - En general, es un sector con un bajo grado de internacionalización y limitada necesidad / interés salvo para agentes muy diferenciados (tecnología, proceso, producto) o para aquellos con necesidades de acercamiento a los núcleos de decisión de grandes clientes.
 - Barreras de entrada: Dimensión, presencia, medios, competencia. Marcos regulatorios no suelen afectar.
 - Escasa presencia productiva en el extranjero

Claves de acceso a mercados y oportunidades

- Las alianzas locales en países de destino se sitúan como un factor de éxito fundamental para tener un mejor acceso a las necesidades del país y de clientes específicos, así como consorcios para proyectos financiados por entidades multilaterales
 - Importancia de alianzas locales para dar soluciones de ámbito local y también para darse a conocer en el país / entorno comercial
 - Importancia de consorcios competitivos liderados por las instituciones públicas para fondos multilaterales (BID, Europe Aid, ...), con enfoques individuales, debido a la dificultad para encontrar sinergias entre todos los agentes por sus diferencias.
- Por otra parte, se identifican como oportunidades clave el fomento del encadenamiento sectorial (desarrollo de un catálogo de capacidades), focalizarse en mercados con normativa en desarrollo y el desarrollo de una oferta completa en torno a los estudios medioambientales y a las soluciones tecnológicas necesarias para implementarlos

Las empresas vascas presentes en el sector medioambiental cuentan con una importante presencia internacional, lideradas en número de implantaciones por IDOM, SEGULA y SENER

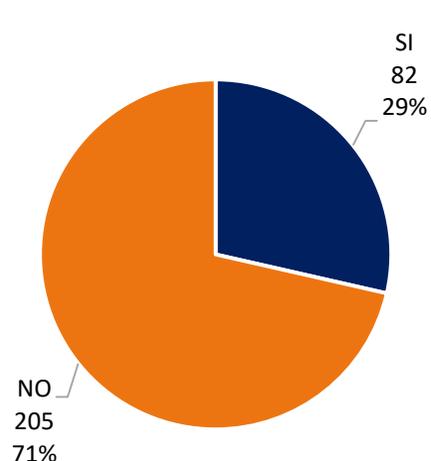
	Argelia, Senegal, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, EE.UU., México, Perú, India, Turquía, Dinamarca, Francia, Irlanda, Portugal, Reino Unido, Polonia, Arabia Saudí, EAU	19		Argelia, China, Dubai, Estados Unidos, India, Italia México	7
	Alemania, Australia, Brasil, Canadá, China, EEUU, Eslovaquia, India, Marruecos, México, Portugal, Reino Unido	12		China, Colombia, India, Italia, México, Perú	6
	Australia, Canadá, China, Colombia, Corea del Sur, EEUU, Emiratos Árabes, Qatar, Reino Unido, Sudáfrica	10		Argentina, Australia, Brasil, EE.UU., Hong Kong	5
	Reino Unido, Países Bajos, Chipre, EEUU, India, China, Chile, Arabia Saudí	8		Alemania, Ecuador, Italia, México, Trinidad y Tobago	5
	Alemania, Chile, EE.UU., Finlandia, Francia, Rusia, Suecia	7		Marruecos, Egipto, México	3

NOTA: Las empresas mostradas son las principales según la facturación en el sector medioambiental en 2020.

Los datos de la presencia internacional han sido obtenidos vía fuentes primarias (encuesta/Entrevista) o secundarias (Fuentes públicas); y corresponden con destinos en los que la empresa cuenta con instalación o centró físico de operaciones.

Existe un total de 82 agentes (27% del total) que han reflejado datos de exportación o de presencia internacional, en base a los datos disponibles en SABI

Empresas que han contado con alguna cifra de exportación en los últimos 3 años (datos SABI)



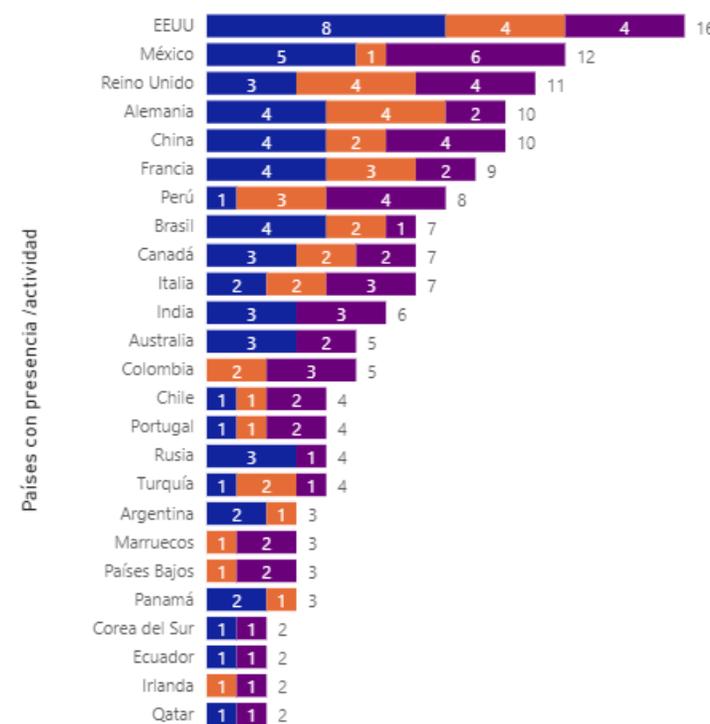
- | | | |
|--|--|--------------------------------------|
| 1. AGRUPA LABORATORIO | 30. FCC AMBITO | 57. METALES BOLUETA |
| 2. ARCELORMITTAL SESTAO | 31. FINANCIERA Y MINERA | 58. NEIKER |
| 3. BALENCIAGA | 32. FIVEMASA | 59. EKO3R |
| 4. BASOINSA | 33. FLUYTEC | 60. ONDOAN |
| 5. BEOTIBAR RECYCLING | 34. FRAGNOR | 61. QUILTON |
| 6. BEFESA ZINC COMERCIAL | 35. FULCRUM | 62. RECIRCULAR SERVICIOS AMBIENTALES |
| 7. BEFESA ALUMINIO | 36. FUNDACION GAIKER | 63. RECUPERACIONES DE VIDRIO NORTE |
| 8. BEFESA ZINC | 37. FUNDACION TECNALIA | 64. REIMASA |
| 9. BEFESA ZINC ASER | 38. GEOTECH GESTIÓN ESPACIAL | 65. RECYCLAIR |
| 10. BERRIZ RECYCLING COMPANY | 39. GSCRAP | 66. RIKUTEC IBERIA |
| 11. BIDATEK INGENIERIA AMBIENTAL | 40. NATURKLIMA | 67. SAICA NATUR NORTE |
| 12. BIRZIPLASTIC | 41. GRUPO TRADEBE | 68. SARRALLE |
| 13. BROMALGAE | 42. HIERROS ALAVA | 69. SASIETA MANKOMUNITATEA |
| 14. BUNT PLANET | 43. IDOM INGENIERIA Y CONSULTORIA | 70. SEGULA TECNOLOGIAS |
| 15. CADAGUA | 44. INDUMETAL RECYCLING | 71. SENER |
| 16. CEIT | 45. LOINTEK | 72. SERCONTROL 2000 |
| 17. CEMENTOS LEMONA | 46. INGENIOUS MEMBRANES | 73. SIDENHOL |
| 18. COMETEL RECYCLING SOLUTIONS | 47. IK INGENIERIA | 74. SISTEPLANT |
| 19. CRONIMET HISPANIA | 48. JOLAS | 75. SOLVE IMI |
| 20. DEYDESA 2000 | 49. KOLLVIK RECYCLING | 76. SPOUTED BED SOLUTIONS |
| 21. DORLET | 50. KREAN GROUP | 77. SUEZ TREATMENT SOLUTIONS |
| 22. DRENATURA | 51. LUNDBERG | 78. TECNICAS DEL AGUA UREN |
| 23. ECOMAGNET | 52. LIMIA & MARTIN | 79. TECNICAS HIDRAULICAS |
| 24. EKOTEK | 53. LIMPIEZAS NERVION | 80. TRADEBE |
| 25. EKOTRADE RCD'S | 54. MANCOMUNIDAD DE SERVICIOS DE URIBE | 81. VI4CRANE |
| 26. ENVAC IBERIA | 55. MANCOMUNIDAD SERVICIOS DEL UROLA | 82. ZB GROUP |
| 27. ESTUDIOS E INGENIERIA APLICADA XXI | 56. MAQUINAS PNEUMATICAS ROTATIVAS XXI | |
| 28. FACTOR CO2 | | |
| 29. FAGOR AUTOMATION | | |

La presencia internacional (productiva o comercial) del sector medioambiental vasco cubre 54 países diferentes, destacando EEUU, con 16 empresas, seguido de México (12), Reino Unido (11), Alemania y China (10 en cada uno), cubriendo los 5 continentes...

- En total, 32 agentes disponen de presencia internacional. De ellos, 14 son fabricantes, seguido por 12 prestadores de servicios y 5 operadores medioambientales.
- A nivel geográfico, destacan Asia (con 18 países con presencia y 14 agentes, fundamentalmente China con 10 e India con 6, pero detectándose presencia tanto en Oriente Medio como en hubs asiáticos como Singapur o Hong Kong), Europa (18 entidades con presencia en 17 países, con un gran reparto geográfico y predominio de los grandes mercados de la UE + Reino Unido) y América (27 entidades con presencia en 12 países, destacando EEUU con 16, México con 12 y Perú con 8)

Nº y tipo de agentes por país

POSICION CADEN... ● FABRICANTE ● OPERADOR MEDIOAMBIENTAL ● SERVICIOS



Las empresas han reflejado unos mercados cercanos de la UE, América Latina, estados seleccionados de EEUU y algunos mercados en nichos concretos del resto del mundo, existiendo una clara diferencia entre agentes tecnológicamente avanzados (foco en UE y EEUU) con el resto de agentes (foco en LatAm y desarrollo comercial en la Europa más próxima)

Región	Países con mayor interés	Comentarios	Estrategia
UE	<ul style="list-style-type: none"> Prioritarios: Francia, Portugal, Alemania 	<ul style="list-style-type: none"> En el caso de Alemania especialmente, este mercado funciona como plataforma internacional para el impulso de la actividad comercial internacional de las empresas que logren tener éxito en mercado. Considerar la alta intensidad competitiva. Madurez del mercado y barreras técnicas de entrada. 	<ul style="list-style-type: none"> Foco en desarrollo de red comercial + acercamiento a grandes clientes. Refuerzo de presencia en países próximos
Norteamérica	<ul style="list-style-type: none"> EEUU 	<ul style="list-style-type: none"> Oportunidades actuales vinculadas con infraestructuras y saneamiento público Dificultades para entrar en EEUU por la diferencia normativa entre Estados y mucha competencia local) 	<ul style="list-style-type: none"> Focalización en estados concretos Análisis exhaustivo del mercado local objetivo
América Latina	<ul style="list-style-type: none"> Prioritarios: México, Chile, Uruguay, Colombia Otros: Perú, Bolivia, Argentina 	<ul style="list-style-type: none"> Mercado identificado con mayor interés Oportunidades en mercados con menor intensidad (Perú, Ecuador, Colombia) vs otros mercados más atractivos y competitivos (México, Chile, Brasil) Experiencias previas han tenido un éxito limitado → los plazos en LatAm se alargan, y el interés cambia rápido con el tiempo. 	<ul style="list-style-type: none"> Área geográfica con mayor interés Foco en proyectos con entidades multilaterales Foco en regiones locales específicas para desarrollo de pilotos a pequeña escala (retirando el foco de grandes urbes internacionales, salvo para empresas punteras)
Asia	<ul style="list-style-type: none"> Oriente Medio, Japón 	<ul style="list-style-type: none"> Mercados de interés para nichos muy específicos de producto o actividad, y en zonas muy concretas. Mayor importancia en acercamiento a HQ de grandes clientes Cabe mencionar el interés de esos mercados para facilitar el acceso a otros mercados de manera colaborativa (ej: Sudeste Asiático, América Latina) Dificultad para las empresas vascas por la falta de recursos 	<ul style="list-style-type: none"> Interés en acercamiento a centros de decisión (Japón, Corea, China), cómo vía de acceso para colaboración Foco en nichos específicos (aguas, residuos) en áreas concretas (Oriente Medio, Lejano Oriente)
Otras regiones	<ul style="list-style-type: none"> - 	<ul style="list-style-type: none"> Marruecos y norte de África, como zonas con crecientes necesidades especialmente en saneamiento y agua 	<ul style="list-style-type: none"> Marruecos como mercado de oportunidad a desarrollar

- En general, el sector medioambiental de Euskadi es todavía es un **sector con un bajo grado de internacionalización** que se encuentra aún en muchos casos desarrollándose a escala local.
- La presencia productiva en el extranjero es aún muy baja en el sector.
- Cabe señalar que aquellos agentes más diferenciados (tecnología, proceso, producto), o aquellos con necesidades reactivas para suministro de equipos/servicios a grandes clientes; son los perfiles más internacionalizados dentro del sector.
- Para **fabricantes** avanzados de productos, los **mercados más desarrollados son los prioritarios**.
- Barreras de entrada principales:** Dimensión, falta de presencia en destino, medios, competencias.
- Existe sin embargo una **patente oportunidad para el desarrollo internacional del sector**, identificándose una creciente y progresiva demanda de soluciones vinculadas con el sector en medioambiental a escala global.

Las alianzas locales en países de destino se sitúan como un factor de éxito fundamental para tener un mejor acceso a las necesidades del país y de clientes específicos, así como consorcios para proyectos financiados por entidades multilaterales

Por otra parte, se identifican como oportunidades clave el fomento del encadenamiento sectorial (desarrollo de un catálogo de capacidades), focalizarse en mercados con normativa en desarrollo y el desarrollo de una oferta completa en torno a los estudios medioambientales y a las soluciones tecnológicas necesarias para implementarlos

Claves de acceso a mercado

- **Importancia de alianzas locales** para dar soluciones de ámbito local y también para darse a conocer en el país / entorno comercial
- **Importancia de consorcios competitivos liderados por las instituciones públicas para fondos multilaterales** (BID, Europe Aid, ...)
 - El factor económico suele ser determinante: difícil competir cuando hay otros agentes de mayor dimensión, por ser más baratos o por ofrecer servicios que desde Euskadi no se pueden ofrecer
 - El enfoque debe ser individual y no buscar alianzas forzadas con otras empresas vascas, debido a la dificultad para encontrar sinergias entre todos los agentes por sus diferencias.

Oportunidades de desarrollo internacional

- **Internacionalización mediante encadenamientos sectoriales:**
 - Generación de un “catálogo” sectorial para que las empresas (especialmente las de servicios) conozcan al conjunto del tejido empresarial activo en Euskadi
 - Importancia de ingenierías y empresas de gran dimensión y alcance para que fabricantes pequeños coloquen sus productos en otros mercados
- **Claves Geográficas:** Oportunidades en mercados donde la normativa medioambiental es flexible o insuficiente pero está en proceso de endurecimiento
- **Claves Técnicas:** Los estudios medioambientales para empresas y entidades públicas son un nicho a explotar, ya que los requisitos de descarbonización serán cada vez más estrictos a nivel global. Estos estudios pueden ir acompañados de soluciones y tecnologías para reducción de impacto medioambiental y aprovechamiento de recursos, muchas veces específicas para cada cliente.



04

Conclusiones principales

Conclusiones finales por tipo de agente - El estudio muestra un sector compuesto por empresas de naturaleza muy distinta, y aún realizando la misma actividad, no se encuentran grandes sinergias (alta especificidad de los nichos de mercado), y que cuenta con la necesidad de alcanzar masa crítica para competir en mercados internacionales (encadenamientos, alianzas locales), y que requiere apoyo público para conseguir proyectos referentes (entidades multilaterales, grandes players privados)

Tipo de actividad	Caracterización general	Conclusiones relativas a internacionalización
Operadores medioambientales / Ecoindustria	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas de gran tamaño (multinacionales de gestión de residuos, valorización de metales y depuración de aguas), medio (desguaces) y pequeño (recogida y transporte de residuos) • Empresas ligadas a la administración pública o muy enfocadas al ámbito local 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad poco orientada a la internacionalización entre empresas de pequeño tamaño • Empresas grandes pertenecientes a grupos internacionales o ya internacionalizadas con potencial de tracción
Fabricantes de equipos y tecnologías	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas de tamaño pequeño, y con grandes diferencias en el nivel tecnológico • Start-ups con potencial y vinculadas con la digitalización del sector. Productos tecnológicos en diferentes grados y fases de desarrollo, pero con vocación de rápida comercialización internacional • Fabricantes no enfocados directamente al sector medioambiental pero con algunos productos destinados o aplicables al sector 	<ul style="list-style-type: none"> • Perfil de Agentes con mayor potencial de internacionalización. • Empresas de productos con elevado componente tecnológico: UE, EEUU y Oriente Medio principalmente. • Dependientes en muchos casos de grandes ingenierías o de otros clientes / administraciones públicas para internacionalizar sus productos. • Necesidad fortalecer la capacidad comercial internacional de los fabricantes pequeños.
Servicios medioambientales avanzados	<ul style="list-style-type: none"> • Consultoras medioambientales (de tamaño medio-pequeño) • Agentes científico tecnológicos • Ingenierías 	<ul style="list-style-type: none"> • Agentes científico tecnológicos ya internacionalizados o con escasa vocación. Participación remarcable en proyectos europeos de investigación • Consultoras de tamaño reducido en comparación con competidores internacionales. • Especial relevancia del dimensionamiento de los proyectos internacionales. Oportunidades de colaboración entre agentes para atacar grandes cuentas (grandes players mineros, Oil&Gas y grandes proyectos). • Monitorización de licitaciones y proyectos multilaterales como vía clave de acceso a clientes internacionales. • Identificación de sinergias para colaborar para Mercados prioritarios: <ul style="list-style-type: none"> • América Latina: Chile (pese a la intensidad competitiva), Colombia y, en menor medida, Ecuador y Perú

Conclusiones finales respecto al impulso público y a las herramientas existentes - El apoyo público existente se valora positivamente, aunque es patente la necesidad de un mayor apoyo a la acción comercial y evolucionar algunas herramientas existentes (por ejemplo, lanzar Pilotu “Advanced” o “High Tech” para UE y EEUU), generar y difundir un mapeo de las capacidades existentes y reforzar el acceso a inteligencia competitiva de calidad

Valoración sobre servicios existentes

- Elevado conocimiento de SPRI & BasqueTrade. Numerosas menciones a apoyos recibidos por ICEX.
 - Buenas valoraciones del programa PILOTU y de HAZINNOVA: Aunque PILOTU funciona, está dirigido a que el cliente final sea una entidad pública, y en ocasiones necesitan acceso a clientes privados o a clientes en sectores/geografías de alto valor (UE, EEUU) para que les sirva de referencia para poder abrir otros mercados → **Posibilidad de desarrollar un PILOTU HIGH TECH para productos/Servicios innovadores en mercados avanzados**
- Apoyo de ACLIMA muy bien valorado.

Principales retos

- **Necesidad de apoyo individualizado en este sector.** Los intentos de creación de consorcios vascos para internacionalización no son efectivos. En ocasiones se han de crear consorcios internacionales elegidos top-down con el mejor equipo para presentarse a licitaciones sin necesidad de que sea solo vasco.
- **Necesidad generalizada de recibir apoyo para acción comercial y buscar socios locales.**
 - Necesidad de situar a personas propias en los países en los que potencialmente establecerse.
 - Necesidad de reforzar servicios para la identificación de potenciales clientes y vías de acceso a mercado.
- **Necesidad de fomentar servicios de Inteligencia competitiva.** Importancia de obtener información sobre concursos públicos interesantes de antemano, con información sobre los licitadores y sobre agentes relevantes en países de destino.
 - Interés en crear **mecanismos de vigilancia estratégica**, para la monitorización de tendencias en los mercados clave de oportunidad, permitiendo diseñar estrategias de actuación proactivas en mercados internacionales.
 - Interés en fomentar **dinámicas de prospectiva tecnológica** en los mercados potenciales para el sector.
- Interés en que se cree un **mapa de capacidades y productos/servicios de las empresas del sector**

DAFO del sector medioambiental en materia de internacionalización

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> • En general, empresas de tamaño reducido en comparación con competidores internacionales, lo que dificulta el acceso a grandes proyectos • Falta de medios para acometer la internacionalización • Actividad poco orientada a la internacionalización entre empresas de pequeño tamaño 	<ul style="list-style-type: none"> • Agentes científico tecnológicos ya internacionalizados. Participación remarcable en proyectos europeos de investigación • Empresas grandes pertenecientes a grupos internacionales o ya internacionalizadas • Existencia de empresas tractoras con presencia global • Trayectoria internacional • Red de soporte público • Cadenas de valor de Agua y Residuos con gran variedad de agentes
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Dificultad de encontrar sinergias sectoriales debido a la variedad de agentes • Creciente competitividad internacional • Aumento del tamaño de los proyectos • Tendencia a la concentración en pocos suministradores • Existencia de importantes barreras normativas que dificultan acceso a mercados clave (UE, EEUU) 	<ul style="list-style-type: none"> • Evolucionar herramientas e instrumentos de apoyo existentes • Reforzar la presencia comercial internacional • Individualizar el desarrollo de consorcios y acceso a oportunidades • Desarrollar la colaboración interna y el conocimiento de las capacidades • Reforzar la inteligencia competitiva y el acceso a partners locales • Necesidad de colaborar en proyectos referente para acometer grandes proyectos privados (grandes players mineros, Oil & gas y grandes proyectos) • Mercados prioritarios: <ul style="list-style-type: none"> • Mercados próximos UE + Reino Unido • América Latina: Chile (pese a la intensidad competitiva), Colombia y, en menor medida, Ecuador y Perú • Estados seleccionados de EEUU • Otras geografías: Marruecos, Hubs de Asia (China, India, Oriente Medio y Japón y Corea)



Alameda Urquijo, 36 5ª Planta Edificio Plaza Bizkaia

48011 Bilbao info@basquetrade.eus

(+34) 94 403 71 60