

“El tope del precio del gas nos está haciendo ganar competitividad frente a otras empresas europeas”

Jaime Urcola Director General de SAKANA GROUP

Sakana es una cooperativa, fundada en 1975, especializada en la industrialización y producción de grandes piezas de fundición, con un alto contenido tecnológico, para fabricantes líderes en sus sectores.

A lo largo de la existencia de Sakana, han logrado integrar el trabajo artesanal con la tecnología más vanguardista. Esta combinación les ha permitido ofrecer soluciones integrales a sus clientes y ser líderes en Europa y un referente en el mundo. “Destacamos en el sector eólico porque somos los únicos que ofrecemos una solución integral: desde el asesoramiento en diseño y la creación de prototipos, pasando por la planificación de la producción en la que se incluye el mecanizado y el pintado. Por supuesto, nuestro trabajo termina con el transporte de las piezas en su embalaje en cualquier punto de Europa o al resto del mundo”, destaca Jaime Urcola, director general de Sakana Group.

¿Cómo os está afectando la situación macroeconómica que estamos viviendo?

La fundición, por proceso, requiere de mucha materia prima y electricidad para

nuestros hornos. Por tanto, la situación actual que estamos viviendo nos está afectando de manera considerable debido al incremento exponencial del coste de los suministros, tanto de gas, electricidad, materias primas, transporte de dichos elementos y producto terminado. Nuestra dependencia del sector eléctrico es total, por lo que todo lo relacionado con la actual crisis energética nos afecta de manera considerable y, paradójicamente, somos parte de la solución al trabajar para el sector eólico y energético.

Hemos realizado acciones para paliar los costes, pero, aun así, el consumo eléctrico es muy elevado y tenemos contratos cerrados años atrás con costes que no corresponden con los del mercado actual.

Tampoco nos podemos olvidar de las amenazas que tenemos, como fabricantes de componentes dentro de la cadena de suministros europeos, respecto a la competencia feroz con China.



¿Las administraciones os están ayudando de alguna forma?

Como Industria Estratégica que somos, no nos sentimos protegidos. Y más dentro de estas discusiones y crisis de soberanía energética. Somos parte de la cadena de suministro y tenemos muy interiorizado el coste de generación eléctrica. Las ayudas son escasas, por no decir que prácticamente inexistentes. Sin embargo, hay que decir que el tope del precio del gas nos está haciendo ganar competitividad frente a otras empresas europeas.

Individualmente, a través de asociaciones sectoriales y clústeres, estamos trabajando desde antes de que explotara esta crisis energética y de materias primas, en asegurar el futuro de la industria europea en nuestro sector. Consideramos que pertenecemos a una industria estratégica y de futuro para Europa y sentimos una falta de empatía por parte de las administraciones. En otros mercados y países existe algún tipo de proteccionismo (Anti-Dumping, aranceles, contenido local...). Sin embargo, en Europa no se da ninguno de los casos mencionados. Considero que, dado que somos proveedores de componentes para la producción de Energías Verdes, las emisiones de CO₂ deberían de ser un factor determinante a la hora de seleccionar un proveedor. Se está comenzando a tratar temas tan importantes como la “Huella de Carbono”, que debe de medir las emisiones de CO₂ a la hora de fabricar, el consumo de CO₂ ante el suministro de materias primas y el consumo de CO₂ en la logística final. Si tuviéramos en cuenta esta Huella de Carbono, seríamos más consecuentes con el objetivo final de reducir de emisiones, estando más cerca del consumidor final y protegiendo aquellos productores que invier-

ten en optimización de sus procesos contaminantes. En definitiva, mataríamos dos pájaros de un tiro: reducción de emisiones y consumidores más cercanos. Por desgracia, esta iniciativa va lenta.

¿Se están parando proyectos porque han dejado de ser rentables?

Sí, claro, por todo lo anteriormente comentado, el precio final de nuestros productos se ha visto incrementado. A su vez, proyectos de nuestros clientes finales que no son rentables en la coyuntura actual, no van a ser ejecutados, por lo que la demanda disminuye.

Pero sí es cierto, que ahora estamos en un periodo de transición hacia nuevos productos y proyectos innovadores que hacen que el futuro a medio plazo sea esperanzador y las perspectivas sean buenas.

No están siendo fáciles las negociaciones con nuestros clientes por el tema de ajustes de precios a la hora de determinar el precio final del proyecto pero, a pesar de ello, estamos llegando a acuerdos.

¿Y qué soluciones veis en el corto plazo?

Para el corto plazo, el margen de maniobra es escaso. Las decisiones y resultados afloran más en el medio plazo. Europa debe tomar decisiones estratégicas con carácter urgente para que energética e industrialmente seamos capaces de tomar las riendas de lo que queremos que ocurra en los próximos años: generar nuestra propia energía de forma sostenible, no depender de energías fósiles y terceros países.

Acabemos hablando del futuro a medio-largo plazo, ¿dices que es más esperanzador?

Sí. Las perspectivas para Sakana son excelentes. Estamos viendo que el mercado se dirige hacia el desarrollo de productos de gran tamaño, algo en lo que somos líderes del sector, además de que ofrecemos un servicio integral, desde el diseño, la fabricación y el transporte. En Sakana estamos preparados para fabricar piezas de hasta 80 toneladas.

A su vez, la demanda se va a incrementar muchísimo, por lo que tendremos que invertir en capacidad. Es cierto que, debido a las dimensiones de nuestras piezas, nos enfrentamos a problemas logísticos, tanto de llegada a los puertos como luego a los parques eólicos, que estamos solventando. Hay que destacar que exportamos el 75% de nuestra producción.

