

## Tribuna

## Begoña Alonso Gómez

QMS Technical Manager-Lloyds Register Quality Assurance Ltd. (LRQA) Operaciones España

**ISO 28000: suministro seguro**

La potencial amenaza de ataques terroristas en el sector del transporte y los medios por los que los terroristas consiguen acceso a armas y materiales, se han convertido en asuntos de agenda para los gobiernos de todo el mundo. Sin embargo, la seguridad ha sido un aspecto que lleva preocupando a las empresas durante mucho tiempo porque, para muchas de ellas, el robo de bienes en tránsito afecta cada año a su balance final debido a la pérdida de ingresos, aumento en los costes de gestión de seguridad y perjuicios en la continuidad del suministro.

Si bien atentados como los del 11-S, Madrid y Londres, han servido para definir el perfil de la seguridad en la cadena de suministro ante ataques terroristas, no debemos olvidar que más del 90 por ciento de las mercancías se transportan en contenedores, siendo el robo una amenaza clara y constante que mina la rentabilidad, además de afectar a las cadenas de suministro. Un ejemplo claro son los Países Bajos, que realiza cerca del 1 por ciento de la distribución mundial de mercancías y la pérdida por robos se acerca a los 300 millones de euros/año. Actualmente, se están realizando distintas iniciativas internacionales para mejorar la seguridad en la cadena de suministro.

**Iniciativas de seguridad**

Inmediatamente después del 11-S, la Organización Marítima Internacional

(IMO) y la Organización de Aduanas Mundial (WCO) establecieron el Código Internacional de Protección de Buques y Puertos (ISPS). La Asociación del Gremio de Aduanas en contra del Terrorismo (C-TPAT) se presentó por primera vez en Estados Unidos dos meses después del 11-S. Junto con C-TPAT y el código ISPS se han creado otras iniciativas, como por ejemplo TAPA (Transported Asset Protection Association) formado por un grupo de fabricantes de bienes de alto valor que pidió garantías a sus proveedores de logística en la seguridad de sus mercancías durante el tránsito de las mismas. En respuesta a la posible proliferación de diferentes requisitos nacionales, que podrían multiplicar los costes de cumplimiento y suponer retrasos importantes, la WCO ha desarrollado las "guías base" para la implantación del programa Operador Económico Autorizado (AEO). Estas guías respaldan el Esquema de Normas para Asegurar y Facilitar el Comercio Global de la WCO, adoptado en 2005, que incorpora el concepto AEO.

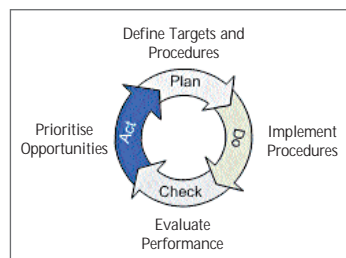
**Y entonces...ISO 28000:2007**

ISO 28000:2007 es una norma de sistemas de gestión que ha sido específicamente desarrollada para las empresas y organizaciones que gestionan operaciones de cadena de suministro. Publicada por la Organización Internacional de Normalización (ISO) en 2005, fue actualizada en el año 2007.

La norma ISO 28000 fue desarrollada para facilitar la identificación y mitigación de riesgos en la seguridad en la cadena de suministro a través de la implantación de procesos de seguridad para reducir el riesgo de robo, contrabando y manipulación y proporcionar una respuesta a la amenaza de ataques criminales, terroristas u otros.

La norma ISO 28000 especifica los requisitos para un sistema de gestión en el aseguramiento de la seguridad de la cadena de suministro. Es aplicable a todo tipo de organizaciones, en cualquier fase de la producción o cadena de suministro.

ISO 28000 está basada en el análisis de riesgos y diseñada para ser flexible y para que las organizaciones gestionen aquellos riesgos que les sean de aplicación, siguiendo los principios de sistemas de gestión bien establecidos de "Planificar, Hacer, Comprobar y Actuar", de manera que ayude a las organizaciones a reconocer, prepararse, gestionar y revisar los procesos que mitiguen las amenazas que detecten.



PLANIFICAR-HACER-COMPROBAR-ACTUAR

**La seguridad preocupa a las empresas desde hace mucho tiempo, con el robo como amenaza clara y constante que mina la rentabilidad**

Las empresas que están certificadas según ISO 28000 deben ser capaces de demostrar a las partes interesadas un alto nivel de aseguramiento en relación con la seguridad. Además, la certificación por una tercera parte, con visión internacional, que aporte no sólo la reputación de la marca, si no que conozca el origen de su cadena de suministro, simplifica procesos y proporciona ahorros en los costes.

**Pionera a nivel mundial**

En el año 2006, Lloyd's Register Quality Assurance Ltd (LRQA, Ltd) se convirtió en la primera organización a nivel mundial en emitir un certificado acreditado de ISO 28000, certificando a DP World's. Para DP World's, trabajar con LRQA supuso no solo ser la primera organización en certificarse según ISO 28000 si no una clara demostración ante accionistas y socios del compromiso de la alta dirección y la disponibilidad de planes operativos para identificar amenazas y gestionar riesgos.

Desde su emisión, muchos países han expresado su interés en incluir la certificación ISO 28000 como parte

de los requisitos para obtener la certificación AEO, porque esto permitiría un reconocimiento mutuo y por tanto evitaría la necesidad de duplicar requisitos, sin embargo, para conseguir este objetivo es absolutamente necesario que la certificación sea rigurosa y fiable, y que sea llevada a cabo por organizaciones internacionales con la reputación y credibilidad que es esencial para un tema de tal importancia política y socialmente.

**Mirando hacia el futuro**

El reconocimiento oficial de ISO 28000 debe permitir beneficios a las agencias gubernamentales además de a las empresas. Si esto es así y la certificación ISO 28000 implica también cumplimiento de los requisitos de los esquemas gubernamentales probablemente se reduzcan las cargas reglamentarias padecidas por las empresas y disminuyan los esfuerzos de transacción y costes entre empresas y gobiernos.

Para concluir me gustaría señalar que en mi opinión lo que se debe tener claro es que, como parte de una iniciativa global para mejorar la seguridad y reducir las actividades ilegales dentro de las cadenas de suministro, debe crecer el interés de las empresas tractoras de buscar proveedores que dispongan de sistemas que les aseguren la reducción de riesgos en su cadena de suministro, permitiendo por lo tanto un movimiento de bienes más rápido, seguro y de confianza.

**La firma trabaja en ingeniería tisular y terapia celular****Histocell, un modelo único de empresa de medicina regenerativa**

Histocell, empresa ubicada en el Parque Tecnológico de Bizkaia, trabaja en ingeniería tisular y terapia celular desarrollando innovadores tratamientos para reparar tejidos dañados por enfermedades degenerativas o lesiones traumáticas sin tratamiento en la actualidad. La ingeniería tisular y la terapia celular surgen como áreas emergentes en las que se engloban principios de la biología, la medicina y la ingeniería con el fin de desarrollar sustitutos viables con fines terapéuticos, que mantengan, mejoren o reemplacen tejidos y órganos dañados. Nacida en 2004 en la Universidad del País Vasco con dos trabajadoras, desde entonces ha logrado avanzar como empresa



LA TECNOLOGÍA DE HISTOCELL MEJORA EL EFECTO TERAPÉUTICO DE LOS PRODUCTOS

hasta sumar veinticuatro trabajadores. Tiene como misión la investigación, desarrollo, validación, fabricación y comercialización de nuevos medicamentos de terapia celular e ingeniería de

tejidos para salud humana: productos farmacéuticos innovadores basados en células humanas, destinadas a la biomedicina regenerativa y reparadora.

Dentro del porfolio de producto de

Histocell para los próximos años aparecen productos en fase de comercialización (servicios de terapia celular para aplicaciones clínicas, servicios analíticos complejos de biología molecular y celular y producción de medicamentos de terapia celular avanzada), productos a medio plazo (reactivos basados en tecnología celular 'in vitro' y biomateriales para medicina regenerativa) y productos a largo plazo (desarrollo de nuevos medicamentos de terapia celular avanzada).

**Instalaciones acreditadas**

La empresa cuenta con instalaciones acreditadas por la AEMPS para la fabricación de medicamentos de terapia celular avanzada y autorización del Gobierno Vasco como establecimiento de tejidos y centro sanitario y centro especializado para la realización de análisis genéticos. Todo esto le coloca en una posición realmente competitiva frente a otros proyectos o centros de investigación en terapia celular en España. De hecho, Histocell se posiciona como la segunda empresa en terapia celular en el Estado. A esto se une el impulso que ha dado a la empresa la

ampliación de capital que tuvo lugar en el 2009, que ha inyectado tres millones de euros que servirán para llevar a cabo sus objetivos.

Otro de los aspectos clave de la competitividad de Histocell es su tecnología. Ésta se basa en el uso de células madre adultas provenientes de tejido adiposo que presentan un mayor y mejor rendimiento en regeneración que las células madre de médula ósea, usadas por la mayoría de las firmas de la competencia, con una extracción mucho menos cruenta para el paciente. Por otro lado, está el desarrollo de productos basados en la combinación de biomateriales y células prediferenciadas. La mayoría de las aplicaciones descritas en terapia celular no usan biomateriales, lo que dificulta la fijación de las células en los órganos diana. La tecnología de Histocell mejora diferencialmente el efecto terapéutico de los productos. Los factores anteriores, junto con la integración de Histocell en el grupo Noray Biosciences Group, convierten a esta firma en un modelo único de empresa de medicina regenerativa en España y de las únicas en Europa.

## 'Market Place' logra reunir a más de 300 empresarios de la Comunidad foral

CERCA DE trescientas personas, representantes de los principales sectores económicos de Navarra, participaron en estas últimas fechas en el "Market Place, Foro de Ideas", organizado por la Fundación Navarra para la Diversificación, FND. El objetivo del evento, que tuvo lugar en la sala Viálogos de Pamplona, fue el de "ofrecer nuevas alternativas y oportunidades de negocio a la realidad empresarial navarra".

Entre los ponentes que participaron en este foro, el director general de GoingGreen, Gonzalo Alonso, aseguró que el vehículo eléctrico "ha venido para quedarse porque representa una apuesta segura y decidida de futuro". Según Alonso, actualmente "hay múltiples oportunidades de negocio alrededor del vehículo eléctrico". En concreto, explicó que "hay un reto fundamental en las baterías eléctricas, que tienen que bajar de precio y de peso un 50 por ciento cada tres o cinco años". Para ello, es necesario realizar "enormes inversiones en Innovación", apuntó.

Por su parte, el director de Calidad, Prevención y Medio Ambiente del Grupo Ferrovial, Valentín Alfaya, afirmó que la solución a la crisis "pasa necesariamente por reverdecer sectores tradicionales y, en particular, sectores muy intensivos en mano de obra, como la construcción". Asimismo, añadió que, "el futuro tiene que pasar necesariamente por rehacer ciudad; renovar y rehabilitar a gran escala, en lugar de seguir haciendo nuevas edificaciones".

Finalmente, el creador de los dibujos animados Pocoyó, Guillermo García, opinó que "una de las claves del éxito" de este producto televisivo "es, tal vez, traer influencias de campos muy alejados del área en la que se va desarrollar un producto". "Esto es muy buena idea para conseguir algo original", finalizó.

## Tribuna

### Miguel Isaacs

Director General de Bantec Group

# Hay que seguir creyendo en la innovación

**B**antec Group es una consultora especializada en la gestión integral del I+D+i para empresas, agentes científico-tecnológicos y administraciones públicas. La experiencia y relación que mantenemos con estos organismos y compañías de diferentes sectores nos ha permitido multiplicar por cinco el número de empleados en los últimos tres años y por diez el número de clientes, llegando en 2009 a los 170. Actualmente Bantec cuenta con 38 empleados repartidos entre la matriz, situada en San Sebastián, y las cinco delegaciones que se encuentran en Madrid, Barcelona, Pamplona, Santander y Bruselas. La cobertura geográfica de los trabajos que emprendemos abarca ocho Comunidades Autónomas. Además tenemos socios estratégicos en los principales países europeos en los que nuestros clientes tienen una mayor presencia.

Es precisamente la experiencia que nos da esta trayectoria ascendente y habernos relacionado con más de 200 empresas a lo largo de estos años, la que nos permite ser cautos a la hora de evaluar este momento. Hemos comprobado como algunos clientes que desarrollan su actividad en sectores como el agroalimentario, el biotecnológico, el farmacéutico, el de las tecnologías de la información (Internet), la defensa, el ferroviario, y otros nichos muy concretos, se han escapado de la crisis, manteniendo a lo largo de 2009 sus inversiones en I+D e innovación. Sin embargo algunos de nuestros clientes del sector industrial -principalmente del País Vasco y Navarra- han visto como las inversiones que tenían programadas a finales de 2008, no se han podido materializar debido a



los problemas ya conocidos de caída de ventas y falta de liquidez. Clientes por ejemplo del sector acerista redujeron sus respectivos planes previstos para 2009 de 300 millones de euros a menos de 30 millones, siendo éstas inversiones estrictamente necesarias para terminar los trabajos iniciados el año anterior.

#### Priorización del consumo frente a la inversión en I+D

A pesar de las grandilocuentes palabras emanadas de las Administraciones Públicas en aras a seguir potenciando la inversión en I+D como principal motor de la recuperación, éstas han apostado en 2009 por incentivar el consumo frente a la inversión en innovación empresarial, penalizando a quienes, cada vez más, siguen creyendo en ella como factor esencial de la competitividad.

No todas las administraciones se han comportado de la misma manera. Ha habido quienes han seguido potenciando la inversión vía grandes programas, principalmente de apoyo a Centros Tecnológicos, Universidades y OTRIS, tales como CENIT y ETORGAI (Gobierno Vasco). Pero estos programas son por

#### Los ejes estratégicos de Bantec se basan en la dotación de más medios humanos, su formación y la diversificación geográfica

lo general poco eficaces a la hora de llegar a prestar ayudas específicas para los gastos de innovación propios de las empresas. Los resultados que persiguen son tan a largo plazo que en la mayoría de los casos su aplicación, si se obtienen éxitos, tarda muchos años en hacerse visible.

#### Apuestas más valientes

Desde Bantec nos preguntamos si esto era lo que necesitábamos para 2009 y si seguirá siéndolo en 2010. En estos momentos se debe priorizar. No hay para todo. Pero pensamos que debe hacerse en la ayuda a las empresas, que son las que sufren, las que tienen que seguir invirtiendo en innovación, las que en su caso deben subcontratar la I+D a los organismos de investigación, y en apoyar a la innovación de producto-proceso a más corto plazo. Debemos ser capaces de llegar al mercado con nuevos productos, aplicando mejoras de productividad, que en estos momentos nos permitan generar empleo, mantener nuestras ventas y diversificar geográficamente. Esto solo se conseguirá si se actúa rápido, con flexibilidad, -la misma que se pide a los empresarios- y en coordinación con las autonomías. Cuando entremos de nuevo en la senda positiva será el momento de regresar a las políticas anteriores de inversión en la I+D con mayúsculas,

de apostar por las infraestructuras tecnológicas, por los sectores estratégicos, léase BIO, NANO tecnologías, que quizás en este momento, no sean tan prioritarias.

#### Más medios humanos, más formación y diversificación

Somos conscientes de que 2010 será un año si cabe más difícil. La Administración, que es la que apoya en un porcentaje importante el I+D+i, soporta niveles de déficit difíciles de gestionar, que le llevarán a rebajar las ayudas por estos conceptos, siempre y cuando no se produzca un crecimiento de la actividad industrial y del consumo, que genere un incremento de los ingresos de las haciendas públicas.

Ante esta perspectiva no muy halagüeña, en Bantec hemos decidido apostar por dotarnos de más medios humanos, por formarlos adecuadamente, por diversificar geográficamente y por generar nuevos productos que nos permitan dar servicio a las empresas.

En este trienio quien quiera crecer deberá seguir apostando y creyendo en la innovación. No existe otra opción. Para alcanzar nuestros objetivos trataremos de llegar a compañías más pequeñas, que apuesten por la innovación, abriendo delegaciones permanentes en Andalucía, Valencia y Barcelona, y focalizando y creando alianzas estables en países como Alemania e Inglaterra.

También trataremos de fortalecer el área de desarrollo de nuevos negocios de base tecnológica, especializándonos en el área "BIO y MEDIO AMBIENTE" y seguiremos desarrollando nuestros servicios relacionados con el diseño, implantación y mejora de sistemas de gestión de la I+D+i.

## Lan Ekintza-Bilbao pone en marcha un Centro de Innovación Social

**L**an Ekintza-Bilbao ha puesto en marcha el Centro de Innovación Social Boluetabarri, un instrumento para que ciudadanos, empresas, entidades públicas y entidades sin ánimo de lucro, puedan trabajar para resolver los problemas sociales presentes y futuros, sobre todo, enfocados directamente a un desarrollo económico y del empleo en la capital vizcaína. "Queremos que sea muy práctico. No queremos que se quede en estudios, sino que bajen a la realidad, que se vea en la cuenta de resultados de las empresas, en la formación de un tejido comercial muchísimo más

innovador, en la conformación de empresas que tengan otra forma de crecer, de concebirse, en la que distintas empresas, promotores, puedan desarrollar sus planes de gestión, proyectos estratégicos, carteras de productos en el corto, medio y largo plazo", dijo el director general de Lan Ekintza, Juan Antonio Arrieta.

El centro es pionero en el país y es una 'copia' de los que existen en EE. UU., Canadá y varias ciudades europeas, especialmente las escandinavas. Tiene un respaldo institucional importante, el Ayuntamiento de Bilbao ha aportado ya tres millones de euros -dos para el local y uno para su equipamiento.

**Minimice costes asegurando la fiabilidad de sus medidas**

**Expertos en Metrología**  
Laboratorio de Calibración Acreditado por ENAC con acreditación  
Nº 94/LC478 en el área de Masa  
Nº 94/LC339 en el área de Presión  
Nº 94/LC368 en las áreas de Temperatura y Humedad Relativa,  
Estudios de Estabilidad y Uniformidad de Medios Isotermos

**Servicios de Valor Añadido**

- Gestión de calibraciones adaptada a su empresa
- Instalaciones informáticas de control de procesos
- Descarga de Certificados desde nuestra Web
- Asesoramiento Técnico
- Suministro de equipos medida

**Calibramos en Laboratorio e "In Situ"**

ALPE METROLOGÍA INDUSTRIAL, S.L | Pz. Duques de Navarra, 3 Trasera | 48103 Berriozar | Navarra  
tel. 948 21 08 58 | Fax. 948 21 58 59 | E-mail: alpe@alpenmetrologia.com | Web: www.alpenmetrologia.com