

## BILBAO URBAN DESPIDE EL AÑO CON SU TRADICIONAL ENCUESTRO ANUAL DE SOCIOS

El martes 23 de diciembre tuvo lugar una nueva edición del Encuentro de Fin de Año con el Encuentro Internacional, organizado por Bilbao Urban & Cities Design (BUCD) en el Accelerator Tower, Centro Internacional de Emprendimiento. El evento se celebró en la sexta planta de la recién inaugurada Torre Bizkaia.



Coincidiendo con las fechas navideñas, y aprovechando el

regreso temporal de muchos profesionales a su lugar de origen, BUCD reunió a varios perfiles vascos que actualmente desarrollan su actividad profesional en el extranjero. Durante el encuentro, los participantes compartieron de primera mano sus experiencias personales y laborales, así como su visión de los distintos mercados en los que operan.

La sesión se abrió con la intervención de Jesús Ortiz, Open Innovation Consultant de BAT, quien expuso la misión y los valores del Centro Internacional de Emprendimiento y realizó un breve balance de los proyectos y actividades desarrolladas, así como la demanda creciente de empresas y startups para formar parte de la comunidad, para lo cual se habilitarán dos nuevas plantas, que sumarán un total de 9.

A continuación, tomó la palabra [Xabier Arruza](#), coordinador de BUCD, que presentó la estructura y los objetivos de la asociación, poniendo especial énfasis en las iniciativas de carácter internacional que se han puesto en marcha recientemente, como la organización de Study Tours en nuestras ciudades para delegaciones internacionales o la participación como ponentes en diversos eventos y foros internacionales.

[La presentación utilizada durante su intervención fue la siguiente.](#)

Posteriormente se dio paso a la mesa redonda, que en esta edición contó con la participación de los siguientes profesionales:

- Stephen Woods, Socio – Director de nuestra empresa asociada [DAIR Ingenieros](#) – con proyectos en Egipto y Arabia Saudí
- María Tello, fundadora de Passion Dubai Tours con base en Emiratos Árabes Unidos
- Ion Calvo, Socio – Director de Ion & Olga Servicios en India
- José María Cazalis, exdelegado de Euskadi en México
- Bárbara Apraiz de Encío, Consultora Internacional en la empresa Double-M con sede central en Jakarta (Indonesia).

Tras presentar su actividad profesional y el alcance de sus empresas, tanto a nivel local como internacional, los ponentes abordaron cuestiones relacionadas con sus inicios en el extranjero, los retos encontrados, los procesos de adaptación cultural y profesional, así como las principales diferencias detectadas y los aprendizajes adquiridos a lo largo de su trayectoria fuera de Euskadi.

De los temas que se trataron podríamos destacar lo siguiente:

- Respecto a las experiencias personales todos coincidían en la necesidad de atravesar una fase inicial de adaptación y trabajar con una mentalidad muy abierta y flexible, desechando la “mentalidad occidental” de hacer negocios.
- Bárbara Apraiz presentó a la Zona ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) como una vasta región que agrupa 10 países de características muy distintas y con una población joven y emergente de más de 670 millones de habitantes. Economías casi todas de rápido crecimiento y con grandes necesidades en términos de infraestructuras.
- Stephen Woods por su parte se enfocó en dos mercados muy distintos entre sí como son Arabia Saudí y Egipto. El primero en un claro proceso de apertura internacional con grandes proyectos que buscan diversificar su economía y alejarla de la dependencia del petróleo y gas, mientras que Egipto lo presentó como un mercado complicado a la hora de hacer negocios y la presencia del ejército en toda la cúpula gubernamental.
- María Tello habló de las bondades de Dubai como lugar muy bien adaptado a la mentalidad occidental y con facilidades para implantarse y vivir en familia.
- Ion Calvo con una década de experiencia en la India nos describió un mercado muy diverso, porque hay muchas Indias dentro de la India, con estados con normativas distintas.
- Jose María Cazalis, por su parte para acabar la primera ronda nos habló de su experiencia en México, que como representante público en este caso le permitió conocer los diferentes sectores de actividad emergentes ligados a sectores como la automoción, aeroespacial o tecnológico.
- En relación a la percepción que se tiene de Euskadi como región, vista desde cada uno de los mercados, concluyeron que generalmente no es muy conocido, excepto en Filipinas y México, gracias a sus vinculaciones históricas y que muchas de las grandes familias empresariales de ambos países cuentan con apellidos vascos. Desde México además, se destacaba el papel de la Delegación de Euskadi en la promoción turista de Euskadi como destino, poniendo como ejemplo la reciente firma del memorandum de entendimiento con la Ciudad de México.

- Por su parte, en los países asiáticos y de Oriente Medio siendo el fútbol una de las marcas más reconocidas, la presencia del Athletic de Bilbao en competiciones como la Supercopa en Arabia Saudí ayuda a tener reconocimiento en ese sentido.
- Sobre las opciones de emprendimiento, se destacó las facilidades existentes en Emiratos con la existencia de free zones y tasas impositivas muy reducidas. En el resto de mercados, la situación resultaba más compleja y se aconsejaba siempre la búsqueda de buenos socios locales.
- Ion desde la India sí que advertía una cierta ventaja inicial hacia la buena consideración de personas occidentales, pero con la necesidad de ganarse su confianza y contar con socios locales para progresar.
- También desde la India, México y los países ASEAN se destacaba la juventud de la población y la disponibilidad por tanto de mucha mano de obra, pero la dificultad así mismo de fidelizarla, ya que los cambios de puestos de trabajo son muy frecuentes y en muchas ocasiones sin previo aviso.
- Por su parte María desde Emiratos destacó que los emiratís nativos son la proporción más pequeña de la población del país, conviviendo multitud de nacionalidades, entre la que destacaba la comunidad india con grandes fortunas en el país.
- Mientras en Oriente Medio la seguridad es una de las cuestiones más apreciadas, la situación en México, India o ASEAN es bien distinta, lo que resaltaba la importancia de explorar adecuadamente las regiones o ciudades donde implantarse.
- Y Jose María destacaba la ventaja del idioma en México y su ubicación estratégica junto a Estados Unidos, lo que le posiciona como una base muy interesante para la implantación de negocios a un coste más reducido que sus vecinos del norte.
- Como última conclusión nuestros invitados se despidieron animando a los asistentes a probar una experiencia laboral en otro país, sin importar la edad los precedentes personales, porque las vivencias y las lecciones que te dan cada lugar son los que te hacen crecer como persona.

El debate despertó un notable interés entre el público, que participó activamente compartiendo sus propias experiencias y planteando preguntas a los invitados.

Y como despedida del año se ofreció un cocktail networking en el que los asistentes pudieron tratar más de cerca con nuestros invitados y entre el resto de personas.

La jornada de puertas abiertas sirvió también para dar a conocer los espacios de coworking del nuevo BAT B Accelerator y fortalecer los espacios de colaboración entre ambas entidades.

*La Asociación “Bilbao Urban & Cities Design” que agrupa a una serie de profesionales y empresas a modo de Think Tank, que apuestan por nuevos modelos de ciudades más inclusivos y sostenibles, así como por estrategias innovadoras de crecimiento y participación.*

*Entre sus servicios está la divulgación de contenidos de interés mediante la preparación de jornadas técnicas y encuentros entre profesionales del sector, como en este caso; así como la realización de programas de formación, asesoramiento y capacitación de técnicos y personal relacionado con la estrategia económica y de gestión urbana de ciudades.*

## Date

2026/01/10