

El panorama geopolítico acelera la desglobalización

La desaceleración económica y el aumento de las políticas proteccionistas han hecho que los flujos internacionales de mercancías, servicios, capitales y personas disminuyeran a la par que la interdependencia y la integración entre países





GREGORIO PEÑA

Presidente-editor de Editorial Ecoprensa

Apoyo efectivo a la internacionalización de la pyme



La pequeña y mediana empresa es la base en la que se sustenta la economía de la UE. Más de 20 millones de pymes, donde trabajan cien millones de personas. El 99% del tejido empresarial. Esto es más de la mitad de la

producción económica de la Unión. Sin embargo, las pymes sólo representan el 30% de las exportaciones de UE. Se trata de una deficiencia compartida con nuestros socios de la UE por lo que su remedio debe ser estructural a nivel europeo.

La internacionalización es uno de los motores de crecimiento de muchas empresas que buscan maximizar sus beneficios y alcanzar más clientes y mercados. Tras la crisis de 2008, la pandemia y el estallido de la guerra entre Rusia y Ucrania, la mirada al exterior señala el camino de la expansión y más si la demanda interna se detiene. La búsqueda de nuevos mercados es una necesidad para quienes queremos crecer.

En medio de una transición a una nueva era global y digital, las pymes no pueden perder el tren de la aventura internacional como palanca para fortalecer su competitividad y crear empleo.

En este contexto, el papel de las administraciones públicas (españolas y europeas) es fundamental. En estos últimos 15 años se ha hecho un gran esfuerzo en desplegar múltiples programas de modernización para las pymes con un notable presupuesto en ayudas. Pero también es verdad, y muy dolorosa, que el dinero no ha llegado a sus destinatarios. Ha pasado como ahora ocurre con

los fondos Next Generation. Están, pero no llegan.

El Tribunal de Cuentas Europeas puso de manifiesto esta situación al denunciar hace unas semanas la falta de "coherencia y visibilidad" de las ayudas de la UE para facilitar la internacionalización de las pymes, y pidió expresamente "mejorar su gestión". El tribunal, que ha llevado a cabo una auditoría sobre estas ayudas, cree que la Comisión Europea debe facilitar el acceso a la información, ya que la mayoría de las pymes "desconoce muchos de los instrumentos y proyectos existentes". Y, además, lamenta que la Comisión "no siempre coordina los programas de ayuda suficientemente con los programas de los propios Estados miembros".

La demanda de los auditores europeos nos suena. Es la queja abrumadora que hacen los empresarios en cada rincón de España sobre la información y el acceso a las ayudas de Next Generation. Una parte de estas ayudas también están destinadas a la modernización de la pyme para promover más fácilmente su actividad exterior. Por eso, ahora más que nunca, son necesarias muchas auditorías como ésta para sensibilizar a las administraciones de que lo prioritario es que el dinero público llegue hasta la pequeña y mediana empresa si queremos un país más rico y más próspero.

La misión de un medio de comunicación como elEconomista, que defiende la empresa y su papel como garante del desarrollo económico de España, es recordar cada día a la administración su obligación de garantizar el apoyo efectivo a quienes buscan su crecimiento fuera de nuestras fronteras para contribuir al bien de común. Y así lo hacemos.

staff

Director de 'elEconomista':

Amador G. Ayora.

Diseño y maquetación:

Pedro Vicente.

Coordinación:

Noelia García.

Redacción:

Sandra Acosta, Carlos Asensio,

Laura Bartolomé, Ana Delgado, Eva Díaz, María

Domínguez, Sergio Fernández, Xavier Galiana,

Noelia García, Carmen García, Isabel Gaspar,

Lucía Gómez, Luis Marchal, Miguel Merino,

Javier Mesones, Celia Moro, Cecilia Moya,

Violeta Nieto y Alba Pérez.

Infografía:

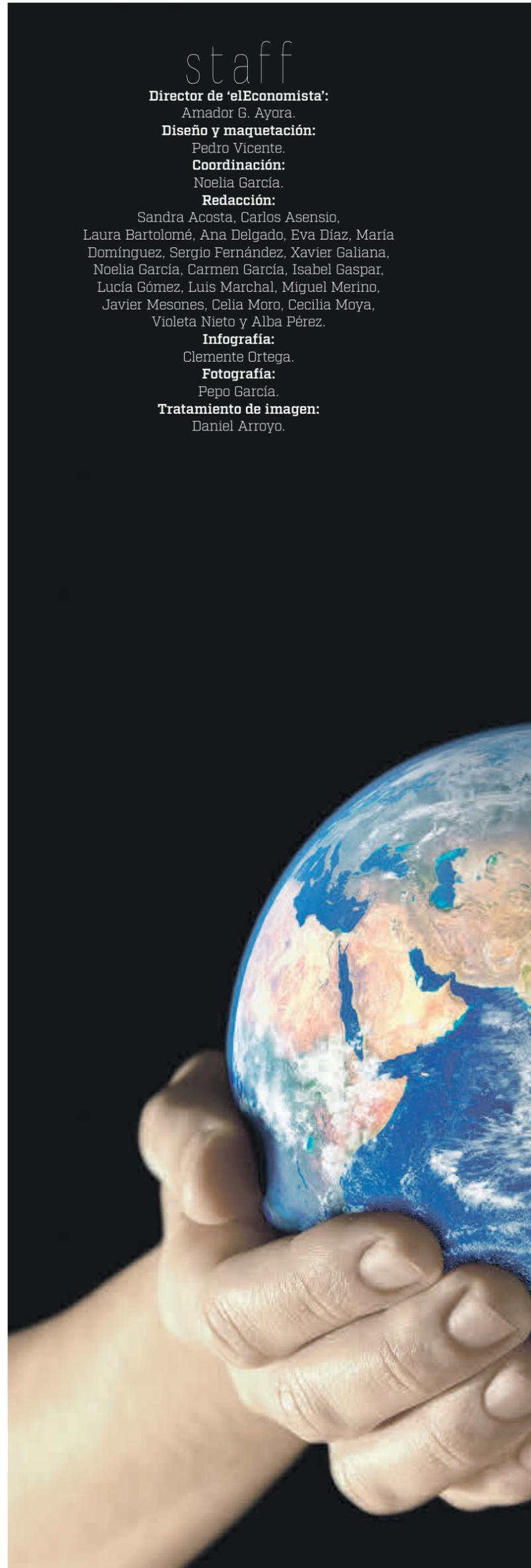
Clemente Ortega.

Fotografía:

Pepo García.

Tratamiento de imagen:

Daniel Arroyo.



índice

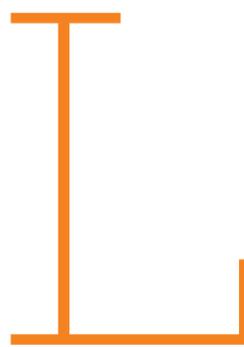
Opinión	2-7
Reglobalización: Hacia nuevas relaciones comerciales	8-9
América	10-11
Europa	12-13
Asia	14-15
África	16-17
Pacífico	18-19
Fondos Next Generation EU	20-21
ESG	22-23
Energía	24-25
Agbar	26-27
Iberdrola	28-29
Naturgy	30-31
Repsol	32-33
Banca y seguros	34-35
Banco Santander	36-37
Mapfre	38-39
Infraestructuras	40-41
Abertis, FCC y Grupo Sanjose	42
Indra	43
OHLA	44-45
Sacyr	46-47
Técnicas Reunidas	48-49
Transporte	50-51
Otros sectores	52-53
Prosegur	54-55
Correos	56-57
PharmaMar	58-59
Telefónica	60-61
DAMM, Inditex, Iberia y Ferrovial	62-63



AMADOR G. AYORA

Director de 'elEconomista'

La vuelta a la guerra fría con dos bloques económicos enfrentados



La gran recesión de 2008 fue un golpe comparable a la de los años 29 del siglo pasado. La población y los países aprendieron la importancia de la austeridad, miles de empresas desaparecieron por el exceso de endeudamiento. Una década después, cuando el mundo se había zambullido nuevamente en la globalización y el precio barato del dinero volvió a poner al límite tanto el gasto público

como el privado, llegó la pandemia. Nos dimos cuenta de que las lecciones de 2008 no sirvieron para mucho. La solidaridad entre países desapareció. La falta de materiales tan simples como una mascarilla o un paracetamol nos alertó de que quizá habíamos dibujado un mundo imaginario, que se hizo añicos en mil pedazos de la noche a la mañana.

Durante las últimas décadas, China fue acaparando poder económico, hasta convertirse en la segunda potencia mundial, sólo por detrás de Estados Unidos. Pekín es la fábrica del mundo. Cualquier utensilio que usamos en nuestra vida diaria, por sencillo que sea, se produce en este país. Pero no sólo eso, cada vez más productos y herramientas sofisticadas proceden del gigante amarillo.

La Covid-19 puso de manifiesto que las cadenas de suministros para importar productos baratos no sirven para nada en momentos de excepción. Mascarillas, cuyo precio en el mercado ronda los diez céntimos se pagaron a 25 euros, e instrumentos imprescindibles para evitar la muerte de miles de ciudadanos como los respiradores se agotaron.

Aprendimos otra lección: a desconfiar de todo lo que no se produzca en casa, en Occidente. El amigo americano, que ya nos salvó de la pobreza tras la Segunda Guerra mundial, fue clave en el desarrollo de vacunas en tiempo récord, que han permitido controlar la enfermedad hasta reducirla a un simple constipado. ¿Qué hubiera sido sin las vacunas de Pfizer, Moderna o Janssen?, ¿Acaso China o Rusia nos habrían salvado de la pandemia?

Los gobiernos y los ciudadanos han comprendido que no se puede dejar en manos de China la producción de elementos de primera necesidad ni de empresas estratégicas para la seguridad nacional o el desarrollo futuro. La guerra de Ucrania ratificó la impresión que ya teníamos. El primer ministro chino, Xi Jinping, calificó de "gran amigo" a Putin en la visita del presidente ruso a Pekín pocos días antes de lanzar su ofensiva sobre Ucrania.

La pandemia y el conflicto ucraniano revivirán la

política de bloques de la guerra fría, con dos grupos de naciones (Occidente frente a China, Rusia y sus países satélites) con intereses contrapuestos. Los países occidentales buscan la manera de bloquear las importaciones de petróleo y de gas rusos para dejar de financiar su contienda y han iniciado una lenta repatriación de productos fabricados en China. Pekín dejará en la próxima década de ser la fábrica del mundo. El éxodo de empresas occidentales en búsqueda de alternativas en el sureste asiático o en sus países de origen es inexorable.

El nuevo mundo bipolar favorecerá el proteccionismo frente al liberalismo y la globalización precedentes. La inflación por la escasez de materias primas y los cuellos de botella en la importación de artículos imprescindibles como los microchips se afianzará en los próximos años, porque los costes de fabricación y los proveedores se encarecerán.

The World Economic Fórum, reunido estos días en la localidad suiza de Davos, vaticina que el mundo que viene acrecentará las desigualdades entre países y entre ciudadanos, a la par que se incrementan las incertidumbres de todo tipo. A principios de 2022, mientras el mundo occidental gozaba de pleno acceso a las vacunas de la Covid-19, en los 50 países más pobres del planeta, donde vive el 20% de población mundial, sólo el 6% de sus habitantes estaba vacunada. A finales de 2024, según éste organismo, la economía mundial será el 2,3% más pequeña que antes de la pandemia. El causante es el mundo en desarrollo (excluida China), cuya economía habrá decrecido el 5,5%, mientras que los países desarrollados mejoran medio punto.

La encuesta de The World Economic Forum, con la opinión de 12.000 líderes en sus sectores pertenecientes a 124 países, arroja un panorama preocupante. Sólo el 11% considera que la recuperación se acelerará. La gran mayoría espera que los próximos tres años se caractericen por una gran volatilidad y por múltiples sorpresas y trayectorias rotas, que agrandarán las diferencias entre países ricos y pobres.

Cuando se mira a la próxima década, la primera preocupación es el cambio climático. Los encuestados esperan temperaturas extremas y una pérdida de la biodiversidad. En segundo lugar, están los riesgos tecnológicos, como la brecha digital o el temor a un fallo en la ciberseguridad. Otras inquietudes son las confrontaciones geoeconómicas entre bloques o una posible crisis de la deuda.

The World Economic Forum concluye que sólo incrementando la cooperación entre países de un mismo bloque, y regenerando confianza se mitigan los efectos adversos de estos acontecimientos y se superarán los retos.



Sophia McIntyre

Embajadora de Australia en España

Australia: más cerca de lo que piensas

El escritor TS Eliot dijo una vez que solo aquellos que se arriesgan a ir demasiado lejos pueden descubrir hasta dónde se puede llegar. Durante muchos años, muchas empresas e inversores españoles consideraron que Australia era un mercado demasiado lejano. Las oportunidades que surgían más cerca de su entorno geográfico les resultaban más seguras y conocidas.

Pero el éxito obtenido por aquellas empresas españolas que han encontrado oportunidades en el mercado australiano en los dos últimos decenios ha ido creando un cambio de mentalidad. Hoy existe un interés intenso y creciente -además de algunos claros ejemplos de éxito- por parte de las empresas españolas en los sectores australianos de la energía, la infraestructura y el transporte, entre otros.

¿Por qué Australia en este preciso momento? Los eventos acaecidos en los dos últimos años han dejado claro que las empresas necesitan diversificar sus cadenas de suministro y mercados para hacerse más resistentes en un mundo que es cada vez menos estable y predecible. La economía de Australia ha demostrado ser resistente a múltiples sacudidas a lo largo de la pandemia del Covid-19, y se pronostica que crecerá un 4,2% en 2022. Se estima que Australia será la duodécima economía más grande del mundo en 2023, ofreciendo una oportunidad de diversificación geográfica a las empresas europeas, así como estabilidad política y económica y una economía altamente productiva, diversa y abierta.

El país invertirá más de 120.000 millones de dólares australianos en infraestructuras a lo largo de los próximos diez años, lo que ha atraído a muchas grandes empresas españolas a ese mercado. Las oportunidades que presenta la transición energética en Australia también están aportando grandes beneficios, y las empresas españolas parten de una posición idónea para tomar parte en este ambicioso plan de inversión en energías renovables y en tecnologías bajas en emisiones.

El mercado australiano resulta cada vez más familiar, lo que hace que crezca el interés en nuevos sectores. Por ejemplo, el sector de la tecnología está viviendo una fuerte expansión, ya que ha crecido un 26% desde el inicio de la pandemia hasta convertirse en el tercer mayor componente del PIB australiano. Y el atractivo de Australia como gran exportador de materias primas y proveedor de energía ha aumentado a medida que las empresas tratan de asegurar su acceso a las cadenas de suministro globales. Contamos con las mayores reservas mundiales de mineral de hierro, oro y uranio, y somos uno de los líderes en la producción de litio.

Muchas empresas han descubierto que tener una presencia en Australia favorece sus interacciones económicas con la región del Indo-Pacífico, hacia la que se ha desplazado buena parte del peso económico mundial. Australia cuenta con una red de 16 acuerdos comerciales que ofrece a las empresas un acceso preferencial a los mercados asiáticos, los cuales, según las actuales estimaciones, representarán cerca del 45% del PIB global en 2026.

La finalización del Acuerdo de Libre Comercio entre Australia y la Unión Europea sigue siendo una prioridad. Además de enfatizar nuestros valores compartidos y nuestro compromiso con un orden mundial basado en reglas, el Acuerdo reducirá aranceles, contribuirá a la certidumbre regulatoria y ayudará a diversificar el comercio en ambas direcciones, incluyendo áreas tan estratégicamente relevantes como la energía y las materias primas.

Australia ya no es un mercado nuevo para las empresas españolas. Muchas han recorrido ya ese camino, y hay abundantes ejemplos de éxito en los que pueden fijarse aquellas empresas que busquen una mayor diversificación.



Wendy Drukier

Embajadora de Canadá en España

Canadá, un país de oportunidades empresariales

Ante un escenario mundial marcado por los efectos devastadores de la pandemia de Covid-19 y los impactos de la invasión rusa en Ucrania en los mercados energéticos y agroalimentarios entre otros, Canadá está demostrando tener en este 2022 una de las economías más resilientes del mundo.

Una rotunda respuesta económica a la pandemia por parte del Gobierno canadiense abrió paso a una recuperación rápida y sólida, y la economía canadiense volvió a alcanzar sus niveles de actividad prepandemia ya a finales de 2021. Con un crecimiento interanual del PIB del 6,7% en el último trimestre de 2021, Canadá presentó la recuperación más rápida de los países del G-7. También ha sido el país del G-7 que más rápido recuperó el empleo perdido durante la pandemia (y más); y la tasa de desempleo se encuentra ahora en el 5,5%, rondando mínimos en décadas.

Con este panorama nacional, Canadá se plantea como un país de oportunidades, tanto para trabajadores como para empresas e inversores. Y los trabajadores, empresas e inversores españoles están entre los mejor posicionados para beneficiarse de lo que Canadá tiene que ofrecer.

En este momento celebramos el quinto aniversario del CETA (Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y la Unión Europea), que ha permitido un incremento del comercio hispano canadiense del 36% si comparamos con 2016, el año antes de la firma. Esto se debe a la práctica eliminación de aranceles, así como la apertura del mercado de las licitaciones canadienses a nivel federal, provincial y municipal.

Esto ha hecho que una multitud de empresas españolas, especialmente del sector de las infraestructuras, hayan desembarcado en Canadá para desarrollar proyectos de construcción de autopistas, puentes, embalses, parques eólicos y sistemas de transporte urbano. También Canadá ha resultado atractivo para empresas españolas de los sectores del *software*, ciencias de la vida, automoción, agroalimentario y maquinaria. Esto se debe en parte a sus generosas políticas de incentivos a la inversión extranjera y a lo interesante del propio mercado de Norteamérica del que formamos parte en el marco del CUSMA T-MEC (el Tratado México-Estados Unidos-Canadá para el libre comercio, antiguo NAFTA).

Sin duda, la reapertura de rutas aéreas directas desde Madrid, Barcelona y Málaga a Montreal y Toronto ha contribuido también a potenciar el interés de los canadienses y españoles en viajar a nuestros países por negocios, razones académicas y por ocio.

Canadá es una economía abierta formada por un talento muy preparado y extremadamente multicultural que hace que las empresas canadienses tengan una vocación internacional innata. De hecho, si hablamos de la presencia de Canadá en España, diremos que cada vez son más los canadienses que apuestan por comercializar sus productos o servicios aquí. Contamos con empresas TIC, aeroespaciales y consultorías, entre otras, que han decidido implantarse en España para consolidar su presencia en la Península Ibérica y crecer en Europa desde España.

Canadá y España miran al futuro como sociedades abiertas, tolerantes e inclusivas que apuestan por la multilateralidad como la mejor vía para alcanzar escenarios de prosperidad económica y desarrollo social que nuestros ciudadanos ansían y merecen. La Embajada de Canadá en España les abre las puertas para acercarse a conocer nuestro país.





Bahk Sahngghoon

Embajador de Corea del Sur en España



Andrés Vallejo

Embajador de Ecuador en España

Internacionalización de las empresas coreanas y apoyo del Gobierno

Corea es un país altamente dependiente del comercio exterior, con casi un 70% de su PIB. Desde los años 60, el Gobierno coreano se ha esforzado para lograr el desarrollo a través de políticas económicas orientadas a la exportación. Las empresas que han competido en el mercado global son las que lideran a la economía coreana en la actualidad.

Samsung escapó de la crisis global del petróleo de los 70 al dirigir la producción local y las actividades de I+D hacia el extranjero, y desde la década de 1990, ha logrado un crecimiento notable a través de la innovación en calidad, de acuerdo con los estándares y M&A globales.

Hyundai Motors y Kia Motors lograron afrontar el colapso de la industria automotriz tras la crisis financiera de los 90 a través de la exploración activa de los mercados emergentes. Hoy se han convertido en la quinta compañía automotriz del mundo.

Y LG tuvo que afrontar también la crisis de los 90 vendiendo sus principales filiales, pero logró superarla con una estrategia de globalización en Europa y América. Actualmente, es una empresa global en los sectores de electrodomésticos y baterías avanzadas.

La industria del entretenimiento coreana es otro ejemplo de éxito de internacionalización. En los 80, incluso cuando la cultura pop coreana era cuestionada en Corea, el sector fue capaz de alcanzar el éxito creando contenidos dirigidos al mercado extranjero.

El Gobierno coreano apoya activamente la entrada en los mercados exteriores para ayudar a las empresas a internacionalizarse a través de las embajadas y Kotra, el equivalente al Icx, y en base a políticas establecidas por los ministerios competentes.

Con ocasión de la visita de Estado del presidente de Corea a España en junio del año pasado, los dos países se convirtieron en *Socios Estratégicos*, tras lo cual la cooperación entre sus empresas se ha ampliado gradualmente. Espero que las empresas coreanas y españolas continúen creciendo juntas como socias estratégicas en el cambiante entorno empresarial global.



América Latina, el socio clave de Europa en la recuperación económica de la post-pandemia

La ansiada recuperación económica internacional se ha visto postergada por factores como el incremento exacerbado de los precios de la energía, la invasión rusa a Ucrania y el consecuente encarecimiento del suministro de gas y petróleo, y la falta de materias primas por la ralentización de la producción y logística de ciertas mercancías procedentes de China, que parece estar viviendo todavía los efectos de una pandemia que no se quiere marchar.

En este contexto, Europa puede encontrar en América Latina a la aliada para fortalecer mutuamente sus economías, analizando su potencial en la producción de materias primas, en la generación de productos de calidad, en su mano de obra cualificada, y en la cultura común compartida con España.

En la construcción de ese nuevo enfoque será necesaria la participación conjunta de los sectores público y privado, y ahí la empresa española puede expandirse a nuevos mercados, donde existen tanto oportunidades de crecimiento como seguridad para sus inversiones.

El Gobierno del Ecuador quiere posicionarse como potencial destino de inversión dentro de la región, con oportunidades valoradas en 30.000 millones de dólares, que contemplan más de 70 proyectos en sectores básicos del país: infraestructura, minería, telecomunicaciones, transporte, tratamiento de aguas, turismo, acuicultura, producción de energías renovables, agroalimentación y tecnologías, entre otros.

Gran parte de estos proyectos se desarrollan bajo la figura de la Alianza Público-Privada (APP), contratos de inversión entre el Estado y la empresa, una modalidad que otorga mayor seguridad al inversionista, estabilidad cambiaria y tributaria, exoneración del Impuesto a la salida de divisas (ISD), exoneración arancelaria para la importación de bienes de capital y materias primas y agilización de las gestiones previas a operar en el Ecuador a través de la Ventanilla Única para el Inversionista: <https://vui.gob.ec/>

Ecuador es un socio clave en Latinoamérica, que ofrece a sus inversionistas europeos un mercado potencial de crecimiento, con una economía dolarizada y estable -que elimina el riesgo de la variación del tipo de cambio- que goza del aval de los organismos financieros internacionales, y que cuenta con un Gobierno comprometido con la estabilidad democrática, política, jurídica y fiscal que precisan los inversores.





Riccardo Guariglia
Embajador de Italia en España

El Gobierno italiano impulsa las pymes

Cada vez que me preguntan, como embajador de Italia, por la salud de las pymes italianas tras dos años de pandemia, siempre vuelve a mi mente el dicho de Platón: "La necesidad es la madre de la invención". Me refiero a que, con la llegada de la pandemia, las pymes se dieron cuenta de que solo podían asegurarse un futuro haciendo fuertes inversiones en el entorno digital. En muchos países, incluida Italia, hemos visto un verdadero cambio de ritmo. Los negocios se han vuelto más digitales y por lo tanto más ágiles y cuando finalmente la emergencia sanitaria esté terminada por completo, los cambios introducidos representarán el verdadero motor del crecimiento.

La digitalización es un proceso que ha llegado para quedarse, incluso por el lado de la demanda, si es verdad -como muchas encuestas certifican- que el público ya pretende transacciones *online*, y más del 70% de las pymes italianas ya ha activado su canal *e-commerce*. En ese sentido se puede afirmar que la transformación digital no es un fin, sino un medio para alcanzar objetivos económicos y sociales.

Para un país como Italia basado en la manufactura, la competitividad de nuestras empresas, y en particular de las pymes, es crucial para expresar plenamente el potencial del *made in Italy* y su éxito en los mercados internacionales.

En ese sentido el Gobierno italiano ha promovido varios incentivos para que la pyme italiana acelere su proceso de digitalización. Para poner un ejemplo, el Ministerio de Asuntos Exteriores lanzó hace unas semanas un programa adicional de apoyo a favor de las microempresas llamado *Bono para exportación digital* que, con un presupuesto de 30 millones de euros, apoyará los gastos de microempresas para equiparse con servicios y productos digitales funcionales al aumento de las exportaciones.

Por último, quería destacar también la campaña de comunicación *Italia es simplemente extraordinaria: beIT*, lanzada en 26 países prioritarios para nuestras exportaciones (entre los cuales, obviamente, España) para transmitir al público internacional una imagen de Italia que represente adecuadamente también sus extraordinarias capacidades en materia de innovación, investigación y tecnología, aparte de su patrimonio consolidado hecho por cultura, tradiciones y saber hacer.

No cabe duda de que el fortalecimiento del *made in Italy* en los mercados internacionales, incluso en sectores como robótica, farmacéutica, cosmética, construcción naval, aeroespacial y tecnologías de seguridad, pasará por la buena salud de nuestras pymes.



Joao Mira Gomes
Embajador de Portugal en España

Portugal, destino preferente para la internacionalización de las empresas españolas

La extraordinaria proximidad cultural entre Portugal y España, así como la similitud del contexto jurídico y del modelo de negocio, hacen de nuestros países, respectivamente, un lugar de aterrizaje natural para las empresas, incluidas las pequeñas y medianas, que pretenden iniciar o reforzar su camino de internacionalización.

En primer lugar, me gustaría agradecer la oportunidad de participar en este número especial sobre la internacionalización empresarial, una cuestión crucial en que las relaciones económicas y comerciales entre Portugal y España tienen mucho que decir.

Portugal es habitualmente el primer destino en la expansión internacional de las empresas españolas, por diversos motivos: proximidad, buenas infraestructuras, existencia de talento y mano de obra cualificada, un estilo de vida similar, afinidad cultural y un buen ambiente de negocios, en el que el empresario español encuentra una gran facilidad en el relacionamiento con la administración portuguesa, gracias a las medidas de reducción de la burocracia implantadas por a lo largo de los últimos años. De hecho, Portugal es el país que concentra el mayor número de filiales de empresas españolas en el extranjero, muchas de ellas pymes.

La relación comercial refleja esta relación estrecha, intensa y complementaria entre dos países que además de vecinos y amigos, son socios estratégicos en Europa y en el mundo. Las exportaciones de los dos países han ya recuperado los niveles prepandemia y estoy convencido de que los lazos económicos van a reforzarse en el futuro. Asistimos a una reestructuración de las cadenas de proveedores y de valor, en general, a nivel mundial y las empresas españolas, que desde hace mucho han aceptado el recto de la internacionalización, saben que encuentran en el ecosistema empresarial portugués una propuesta de valor competitiva en el marco europeo. La cercanía, la flexibilidad, la calidad y el saber hacer de la mano del talento de los profesionales portugueses son, hoy por hoy, bien conocidos y apreciados por las empresas españolas.

Trabajamos cada día para profundizar estas relaciones que creemos firmemente son ganadoras y mutuamente ventajosas. Quedamos a vuestra disposición para dar a conocer mejor las oportunidades que mi país puede ofrecer a los empresarios españoles.





Burak Akçapar

Embajador de Turquía en España



Serhii Pohoreltsev

Embajador de Ucrania en España

España-Turquía: una relación comercial al alza

Las relaciones económicas bilaterales entre Turquía y España gozan en la actualidad de una excelente salud. Nuestros intercambios comerciales han venido creciendo regularmente a lo largo de la última década con la única excepción del año de la pandemia. Especialmente, tras la celebración de la Cumbre Intergubernamental del 17 de noviembre de 2021 y la elevación de nuestras relaciones bilaterales al nivel de Asociación Integral, cualidad que no comparten con ningún otro país, nuestras relaciones bilaterales adquirieron un nuevo impulso.

El año 2021 ha resultado histórico, ya que nuestro comercio alcanzó la cifra récord de 13.816 millones de euros, un 31% más que el año anterior. España fue el sexto mercado más importante para nuestros exportadores con una cuota del 4,3% del total de ventas en el exterior. Aunque destacaron una vez más nuestras exportaciones de prendas de vestir, fundición, automoción, productos químicos y electrodomésticos, numerosos sectores registraron crecimientos muy destacados por encima de la media, como los de materias textiles, aluminio o menaje del hogar.

Es importante recordar que en estos últimos tiempos las cadenas logísticas globales han estado inmersas en un abanico de disrupciones, y que en este contexto, muchas empresas españolas han comenzado a localizar sus procesos de producción y de abastecimiento en mercados alternativos, más cercanos y seguros, como es el caso de Turquía. Nuestro país se ha posicionado como la alternativa ideal por un gran número de motivos, entre ellos, su ubicación especial, que conecta ambos extremos del continente europeo, la Unión Aduanera con la UE, la existencia de una estructura de producción diversificada y competitiva, y de una amplia mano de obra joven y cualificada.

Turquía cuenta con uno de los regímenes de incentivos más competitivos que incluye exenciones de impuestos aduaneros y de IVA, reducción de los impuestos de sociedades, asignación del terreno, entre otros. Los incentivos varían según el sector y la región elegida y también puede adaptarse a proyectos en sectores prioritarios clasificados como áreas clave para la transferencia de tecnología y el desarrollo económico. Además, el Gobierno turco proporciona generosos programas de apoyo para proyectos de I + D e innovación, iniciativas de capacitación de empleados a través de diversas subvenciones, incentivos y préstamos.

Por otro lado, las cifras de inversiones siguen creciendo. Según las estadísticas del Banco Central de Turquía, la IED española en nuestro país ha alcanzado a 10.000 millones de dólares en los últimos 19 años, con presencia de empresas conocidas del sector financiero, seguros, automoción, energía y maquinaria, entre otros. En el caso de las inversiones turcas en España, se detecta también un interés creciente por este mercado por parte de nuestras empresas, así como una creciente notoriedad y conocimiento de los españoles de nuestras marcas, como Turkish Airlines.

Los buenos resultados registrados hasta la fecha son solo un motivo más para nuestros gobiernos por seguir mejorando las relaciones. La reciente celebración de la segunda sesión de la Comisión Mixta Económica y Comercial entre Turquía y España es solo un ejemplo más del compromiso institucional de ambas partes. En este marco se trataron temas de interés común como la realización de actividades de promoción comercial, medidas para facilitar el acceso a la contratación pública, mejoras en el marco institucional, o incluso el fomento de la cooperación de nuestras empresas en terceros mercados.



Ucrania lucha para mantener a flote la economía

En el año 2022 celebramos el 30 aniversario del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre Ucrania y España y estos años han demostrado de manera convincente que nuestros países son socios políticos, comerciales y económicos fiables. España es uno de los principales socios comerciales de Ucrania. El volumen del comercio bilateral de bienes en 2021 aumentó un 33,6% y ascendió a 2652,7 millones de dólares. A su vez, las exportaciones ascendieron a 1676,9 millones de dólares (aumento en un 34,1%), y las importaciones -975,8 millones de dólares (aumento en 32,7%) con balance positivo para Ucrania- 701,1 millones de dólares.

España ha mantenido su posición como el segundo en Europa y el quinto mayor importador mundial de cereales ucranianos. También estamos desarrollando activamente la cooperación bilateral en el campo de la energía, la ecología y la tecnología de la información. Es necesario señalar la dinámica positiva de las inversiones de España a Ucrania. El área de actividad económica más atractiva para los inversores españoles en Ucrania ha sido la industria, que atrae alrededor del 60% de la inversión española total. Hay muchas empresas españolas en Ucrania, lo que demuestra un interés creciente por parte de los empresarios en el mercado ucraniano. Entre ellas me gustaría destacar a Acciona, Glovo y Dacs Group. Además del sector agrario, existe interés en creación en Ucrania junto con empresas españolas de un ciclo completo de economía del hidrógeno, que incluye la producción, el transporte, el almacenamiento y el consumo de hidrógeno para lograr un aumento en la participación de energía renovable al 25% para 2030 (según la Agencia Internacional de Energías Renovables (Irena), Ucrania tiene el mejor potencial renovable entre los países del sudeste de Europa). El 8 de octubre de 2021 se firmó el Memorandum de Colaboración y Cooperación entre la Asociación de Energía *Ukrainian Hydrogen Council* y la Asociación Española del Hidrógeno (AeH2). El 24 de febrero de 2022 la Federación de Rusia lanzó contra Ucrania una guerra no provocada e injusta, continuando hasta el día de hoy la ofensiva militar a larga escala en el territorio ucraniano. Rusia recurre a los bombardeos masivos de las ciudades y pueblos de Ucrania, destruyendo las escuelas, hospitales y orfanatos que causa bajas enormes entre los civiles, inclusive de los inocentes niños y mujeres. España y su pueblo se han unido inequívocamente a los esfuerzos internacionales enfocados en debilitar el potencial económico y militar ruso, tomando en cuenta que estos recursos son utilizados por el Kremlin para seguir en su política agresiva contra Ucrania. Lamentablemente, todavía hay algunas empresas españolas entre ellos Indra, Maxam y otros que siguen manteniendo sus operaciones en Rusia con entidades rusas, financiando la guerra rusa contra Ucrania.

Ucrania lucha contra el agresor ruso, defendiendo no solo nuestro Estado, sino también los valores y libertades democráticas, y el derecho de las naciones a elegir libremente su propio futuro. La victoria de Ucrania será una victoria para toda Europa, que será mucho más segura cuando se desmantele la maquinaria militar de Rusia y desaparezca la capacidad del Kremlin para lanzar invasiones contra otros países. Para poder no solo defenderse, sino también liberar los territorios ocupados por Rusia, Ucrania necesita armas españolas modernas como obuses y morteros. Necesitamos un apoyo logístico constante, incluido el combustible y las finanzas, para acelerar la victoria. A largo plazo, Ucrania debe ser completamente rearmada, asegurando la interoperabilidad de nuestras Fuerzas Armadas con los países de la OTAN. El Gobierno de Ucrania está haciendo todos los esfuerzos posibles para mantener a flote la economía de Ucrania lanzando préstamos y programas estatales de apoyo financiero, asegurando beneficios de bienestar para los desplazados y restaurando la infraestructura en las áreas liberadas. Restaurar y aumentar las exportaciones de Ucrania es un elemento crítico de la recuperación de la posguerra. Agradecemos las oportunidades brindadas por las recientes decisiones en el marco de la UE, el Reino Unido y Canadá para eliminar los aranceles y las cuotas sobre las exportaciones de Ucrania. La generosa asistencia financiera y técnica internacional es bienvenida. A partir del 9 de mayo, Ucrania llegó a acuerdos sobre 10.000 millones de dólares de apoyo financiero en subvenciones y préstamos, de los cuales ya se han recibido 4.500 millones de dólares. El 5 de mayo en la Conferencia Internacional de Donantes en Varsovia, se recaudaron 6.500 millones de dólares adicionales en compromisos para Ucrania. Para superar las consecuencias de la agresión militar rusa contra Ucrania dirigimos a todas compañías españolas, solicitando tanto proporcionar ayuda humanitaria y equipamiento como participar en la restauración de posguerra de la infraestructura industrial y social de Ucrania, anunciando su patrocinio sobre ciertas áreas. Hay empresas españolas con tecnologías innovadoras que podrían dar la espalda en la reconstrucción de hospitales, ferrocarril, plantas energéticas y redes eléctricas, construcción de viviendas y servir en sus proyectos en Ucrania de una referencia a nivel mundial.





ÁNGEL
SIMÓN

Presidente de Agbar y senior vicepresidente de Veolia para Iberia y LatAm



ANA
BOTÍN

Presidenta de Banco Santander



JUAN MANUEL
SERRANO

Presidente de Correos



IGNACIO
S. GALÁN

Presidente de Iberdrola

Reglobalización: hacia una nueva configuración de las relaciones internacionales

La invasión rusa no será el fin a la globalización, sino el inicio de un nuevo capítulo en su historia, en la que el protagonismo recaerá en los bloques regionales

Por elEconomista



La pandemia primero y la guerra entre Rusia y Ucrania después, han situado en una encrucijada a la globalización al demostrar la vulnerabilidad de las cadenas de suministro y la consecuente subida de los precios. “La invasión rusa de Ucrania ha puesto fin a la globalización que hemos vivido en las últimas tres décadas. Ya habíamos visto cómo la conexión entre las naciones, las empresas e incluso las personas se veía afectada por dos años de pandemia. Ha hecho que muchas comunidades y personas se sientan aisladas y miren hacia dentro”, aseguraba Larry Fink, CEO y presidente de BlackRock, en la tradicional carta a sus inversores.

Ya la guerra comercial entre Estados Unidos y China llevó a países y empresas a revisar sus procesos manufactureros y sus cadenas de suministro, orientándolas al conocido como *nearshoring* (localizar la producción en países cercanos). Una estrategia que tras los últimos dos años ha ganado fuerza. De hecho, una encuesta realizada por la consultora AT Kearney en 2021 reveló que el 41% de los ejecutivos de empresas manufactureras estadounidenses quería reducir su dependencia de China, buscando localizarse en países cercanos a su mercado.

Más recientemente, las sanciones económicas que han impuesto la Unión Europea y Estados Unidos a Rusia han provocado que

muchas empresas hayan abandonado el territorio y que las relaciones comerciales con el país ruso sean prácticamente inexistentes en un futuro cercano.

“La invasión rusa no será el fin a la globalización, sino el inicio de un nuevo capítulo en su historia, en la que el protagonismo recaerá en los bloques regionales, es decir, el intercambio comercial se fortalecerá y procederá de socios confiables y con los que se compartan valores en común”, señala Alejandrina Barajas, investigadora en Cety Universidad.

Por tanto, la guerra va a intensificar los cambios en las cadenas globales de valor: acortamiento, regionalización, diversifica-

LA GUERRA VA A INTENSIFICAR LOS CAMBIOS EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR



JOSÉ MARÍA
FERNÁNDEZ

Presidente de PharmaMar



HELENA
REVOREDO

Presidenta de Prosegur



ANTONIO
BRUFAU

Presidente de Repsol



MARC MURTRA

Presidente de Indra



ÁLVARO ANGUITA

Consejero delegado de MAPFRE AM



FRANCISCO REYNÉS

Presidente ejecutivo de Naturgy



LUIS AMODIO

Presidente de OHLA

ción de suministradores, etcétera. “La guerra va a consolidar la configuración de dos grandes bloques: un bloque democrático-occidental, y un bloque autoritario centrado en el eje Moscú-Pekín. China no ha condenado la invasión de Ucrania, lo que en alguna medida significa un apoyo implícito a la misma. Y está secundando ampliamente las campañas de propaganda y desinformación de Rusia”, indica Enrique Fanjul, técnico comercial y economista del Estado, en un artículo para el Real Instituto Elcano, quien añade que “es muy posible que en el futuro los países democráticos den prioridad a sus relaciones con países que tengan valores similares, que respeten las normas y los acuerdos”.

En esta línea, José Manuel Barroso, presidente de Goldman Sachs International y ex-presidente de la Comisión Europea, señala, según *Financial Times*, que “la contratación, la renacionalización y la regionalización se han convertido en la última tendencia de las empresas, lo que ha frenado el ritmo de la globalización”.

REFORMULAR EL COMERCIO GLOBAL

Ciertamente, hablar del fin de la globalización sería demasiado atrevido. A lo que sí apuntan los expertos es a una reformulación de las relaciones comerciales internacionales, es decir, una nueva era de la globaliza-

ción. Desde que comenzó la guerra en Ucrania, alrededor de 30 países han restringido el comercio de alimentos, energía y otros productos básicos clave, según el Fondo Monetario Internacional (FMI).

“Para restaurar la confianza en que el sistema global puede funcionar bien para todos los países, debemos tejer nuestro tejido económico de formas nuevas y mejores”, ha destacado Kristalina Georgieva, directora gerente del FMI, en el Foro Económico Mundial, celebrado en Davos. Asimismo, ha añadido que “la globalización ha servido al mundo bien, pero hemos cometido un error: pensar que todo el mundo es igual. En lugar de desearla, arreglemos lo que está mal”.

A este respecto, Pierre-Olivier Gourinchas, director del Departamento de Estudios del FMI, señala que una fragmentación más permanente de la economía en bloques geopolíticos con diferentes normas tecnológicas, sistemas de pagos transfronterizos y monedas de reserva ocasionaría “pérdidas de eficiencia a largo plazo, incrementaría la volatilidad y plantearía un grave problema para el marco basado en reglas que han regido las relaciones internacionales en los últimos 75 años”.

Desde CaixaBank Research son optimistas, ya que creen que “el actual sistema de gobernanza global dispone de un amplio abanico de instrumentos para forjar una globalización más moderna e inclusiva”.

ES POSIBLE QUE LOS ESTADOS DEMOCRÁTICOS DEN PRIORIDAD A PAÍSES QUE TENGAN VALORES SIMILARES



MANUEL MANRIQUE

Presidente y consejero delegado de Sacyr



JUAN LLADÓ

Presidente ejecutivo de Técnicas Reunidas



JOSÉ MARÍA ÁLVAREZ-PALLETE

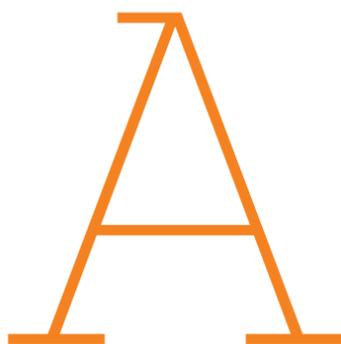
Presidente ejecutivo de Telefónica

AMÉRICA

La subida del dólar impulsa a la región como 'refugio'

La revalorización del billete verde 'anima' a las compañías nacionales a aumentar su presencia en América, que es ya el primer mercado para las firmas del Ibex 35

Por C. M.



unque 2021 fue una *tregua* para parte de las principales economías del mundo tras el batacazo que sufrieron el año anterior con la irrupción de la pandemia del coronavirus, el ejercicio 2022 ha vuelto a poner a prueba los *motores* de los países. Si nos centramos en el continente americano y, más concretamente, en Estados Unidos, los datos desprendidos de los primeros meses del año

reflejan bien la complejidad de la situación.

Lejos de seguir la tónica de crecimiento que venía experimentando en 2021, el producto interior bruto (PIB) de Estados Unidos sufrió un descenso del 0,4% en el primer trimestre de 2022 en comparación con los tres meses anteriores, según la Oficina de Análisis Económico del Gobierno (BEA, por sus siglas en inglés). Así, en términos puramente anualizados, el PIB de Estados Unidos se contrajo un 1,4% en el primer trimestre del ejercicio frente al incremento anualizado del 6,9% del cuarto trimestre. Una caída entre enero y marzo que, según el citado organismo, se debe al repunte de casos de Covid-19 por la variante ómicron y el descenso de pagos por parte del Gobierno como parte de sus paquetes de ayuda de la pandemia.

Sin embargo, otros factores como la elevada inflación, el inicio de una guerra en Occidente sin precedentes desde 1939 o el problema en la cadena de suministros son también

parte de este descenso. Así las cosas, aunque la inflación ha afectado a multitud de países desde el inicio de año, en Estados Unidos ha despertado aún más el nerviosismo de los inversores, ya que este podría considerarse el epicentro de los mercados. El inicio de este ejercicio ya vaticinaba la inflación como el *palo en las ruedas* de las economías mundiales, por lo que supone para la política monetaria de los bancos centrales y, en consecuencia, para los costes de financiación de las empresas y su margen de maniobra o capacidad para trasladar estas alzas a los clientes. Sin embargo, la irrupción del conflicto en Ucrania no ha hecho sino incrementar aún más la presión inflacionista a un mercado que ya estaba padeciéndola. Así, en Estados Unidos la inflación interanual se aceleró hasta el 8,5%, la tasa más alta desde diciembre de 1981.

Respecto a Latinoamérica, el Banco Mundial (BM) alertó que la inflación en esta región oscila entre el 7%. El organismo indicó,

a este respecto, que serían necesarias nuevas subidas de tasas de interés con el propósito de “no solo frenar la transmisión de precios impulsada por la devaluación que alimenta la inflación”, sino también para “defender el valor en moneda local de los pagos de deuda internacional”, informan desde *Bloomberg*.

Así, los aumentos en la gasolina, la vivienda y los alimentos han sido los que más han contribuido a la subida. La gasolina aumentó un 48% interanual y un 18,3% solo en marzo (en febrero fue del 6,6%), representando más de la mitad del aumento en el IPC general intermensual. El repunte de la energía fue del 32% desde marzo del año pasado y del 11% en el mes (en febrero fue del 3,5%). Los alimentos subieron un 1% en marzo y un 8,8% interanual. La vivienda repuntó un 5% interanual y un 0,5% únicamente en marzo, al igual que los dos meses anteriores.

Ante este panorama, y con la intención de controlar esta alza desbocada de los precios,

Previsiones Macroeconómicas del Fondo Monetario Internacional

PREVISIÓN DE LA INFLACIÓN HASTA 2024 (%)

PAÍS	2020	2021	PREVISIONES		
			2022	2023	2024
Canadá	0,72	3,40	5,64	2,37	1,92
Estados Unidos	3,04	4,52	7,49	4,49	3,33
Colombia	2,52	3,50	7,70	4,17	3,48
México	3,40	5,69	6,81	3,91	3,22
Panamá	-1,550	1,63	3,08	3,42	2,47
Argentina	42,02	48,41	51,73	43,46	38,50
Brasil	3,21	8,30	8,22	5,08	3,31

PREVISIÓN DEL PIB HASTA 2024 (%)

PAÍS	2020	2021	PREVISIONES		
			2022	2023	2024
Canadá	-5,23	4,56	3,92	2,75	1,74
Estados Unidos	-3,41	5,68	3,71	2,25	1,44
Colombia	-7,05	10,56	5,80	3,64	3,44
México	-8,17	4,80	2,00	2,50	1,80
Panamá	-17,95	15,34	7,52	5,00	5,00
Argentina	-9,90	10,20	4,00	3,00	2,75
Brasil	-3,88	4,62	8,06	1,40	2,19

Fuente: FMI.

elEconomista

LA FED SUBE 50 PUNTOS LOS TIPOS DE INTERÉS PARA 'LUCHAR' CONTRA LA DESBOCADA INFLACIÓN



la Reserva Federal estadounidense (Fed) anunció el pasado 4 de mayo la subida de 50 puntos básicos en los tipos de interés. Una noticia que, pese a no salirse del guion establecido, ya que había quienes auguraban un incremento de los tipos aún mayor, de hasta los 75 puntos básicos, impactó en los mercados mundiales, con Wall Street y las principales bolsas europeas registrando acuciantes descensos desde entonces, con el S&P 500, uno de los índices bursátiles más importantes de Estados Unidos, dejándose un 4% desde esa fecha en bolsa, y el Nasdaq, el selectivo americano tecnológico de referencia, perdiendo un 7% en el mismo intervalo.

EL SALTO DE LAS ESPAÑOLAS

Aunque la internacionalización de las empresas españolas ha llegado relativamente tarde si se compara con Europa, si hay un lugar donde se ha puesto el foco desde el inicio es en América. La mayor parte de las cotizadas nacionales tienen intereses al otro lado del Atlántico y han identificado esa región como una de las vías para su crecimiento. Tanto es así que solo un tercio de los ingresos de las compañías cotizadas españolas provienen de nuestro país, con Estados Unidos como el primer mercado para las firmas nacionales y Brasil el tercero. Así, el país de la *samba* representó en el complicado 2020 un 7,7% de los ingresos totales de las cotizadas, un 11,4% menos que el año previo a la pandemia. Y es que, si nos centramos en el cómputo general del Ibex 35, el índice tiene hasta un 11% de exposición en Estados Unidos, un 7,1% en Brasil y un 5,3% en México, siendo estos los tres países, junto con Reino Unido, donde las compañías del selectivo tienen una mayor presencia.

La coyuntura actual ha impulsado aún más la búsqueda de *refugio* en el continente americano si se tiene en cuenta la revalorización que está viviendo el dólar, que se llegó a apreciar, a mediados de mayo, un 9% frente al euro en lo que va de año. Esto se traduce en que, las compañías que tienen una parte de su negocio en el billete verde, al repatriarlo a España, el porcentaje de ingresos es mayor de lo que hubiera sido si el cambio de la moneda se hubiese mantenido donde estaba el primero de enero. Así, si el año pasado el 11% de los ingresos del Ibex procedieron de Estados Unidos, en el

presente ejercicio este porcentaje será aún mayor.

Por valores, la farmacéutica Grifols es la compañía del Ibex con más exposición a Estados Unidos, con un 59% de presencia en el país presidido por Joe Biden. En este mismo ranking ACS estaría la segunda, con un 53,3% de exposición en esta parte de la región. La tercera en discordia es ACS, que tiene en Estados Unidos su mayor mercado, con un 53% de las ventas del año pasado. Mientras entonces el efecto divisa se llevó un 2,7% del total, este año será un catalizador. En este país tiene un 45% de la cartera a cierre de 2021, especialmente en el segmento de construcción.

Otro caso muy claro es el de Acerinox, que según los datos de *Bloomberg*, tiene en tierras americanas casi el 50% de todo su negocio, con presencia en Estados Unidos, Chile, Argentina y Colombia. Según explican desde la compañía, el consumo en esta geografía aumentó un 20% en 2021 impulsado por electrodomésticos, proceso de alimentos y restauración, con los inventarios por debajo de la media y los precios elevándose.

Fluidra protagonizó en 2017 una gran operación corporativa que le permitió entrar en el mercado estadounidense al fusionarse con Zociac. Ahora, cinco años después, es su principal mercado con un 41% de sus ingresos y, aunque todavía no son líderes en todos los segmentos, es su objetivo serlo.

Para Meliá también es algo clave porque, aunque Norteamérica alcanza el 31% de las ventas, la exposición al dólar es mucho mayor ya que en otras geografías como América Latina y Asia también utilizan esta divisa de referencia. "El grupo es una compañía dolarizada basada en la eurozona, ya que más del 55% de los ingresos son en dólares", in-

dicaba el propio Gabriel Escarrer en una entrevista a este medio. El impacto es de 1,3 millones de euros en el *ebitda* anual por cada céntimo de variación del cruce euro/dólar si ocurre en el primer trimestre, el más fuerte del año por el Caribe, y en 1,2 millones durante el resto del ejercicio.

Muchas de estas compañías gestionan el riesgo mediante coberturas, como reconoce Amadeus, que tiene entre el 40 y el 50% de los ingresos en dólares mientras que entre el 30% y el 40% de los costes de explotación están en esta divisa, por lo que hay una cobertura natural casi total, aunque también hagan política de contratos de derivados para reducir el riesgo divisa.

Ferrovial es eminentemente norteamericana ya que su concesión más valiosa con mucha diferencia está en Canadá (autopista 407 ETR). El 72% de los ingresos por autopistas está en Estados Unidos y sobre el *ebitda* alcanzan el 83%. Según *Bloomberg*, algo más de un tercio del ingreso del grupo procede de ahí.

Telefónica también destaca en esta clasificación, ya que tiene un 17,6% de presencia en Brasil -donde ha aumentado sus ingresos en el pasado trimestre- y también cuenta con exposición en México, Argentina, Chile y Colombia. De hecho, la gran presencia que tiene la compañía en Latinoamérica está siendo uno de sus impulsores de sus títulos en bolsa este año.

ENERGÉTICAS

Las energéticas españolas también están entre las compañías que más han aumentado su peso en los últimos años en esta región. Repsol es, por número de países, la que tiene una mayor presencia al otro lado del *charco*, ya que tiene intereses en una docena de naciones de este continente, con un 6,7% de exposición en Estados Unidos y un 5% en Perú. Naturgy es otro de los *pesos pesados* en este continente. La empresa comercia con GNL en la región y tiene presencia en muchos otros países, pero con activos y negocios menores. Concretamente, la compañía presidida por Francisco Reynés tiene presencia en México, Brasil, Chile y Panamá.

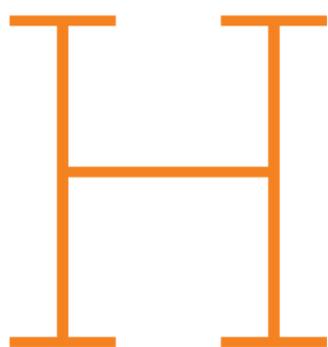
EL IBEX TIENE UN 11% DE EXPOSICIÓN EN ESTADOS UNIDOS Y UN 7,1% EN BRASIL

EUROPA

Las tensiones geopolíticas retrasan la recuperación económica en Europa

La pandemia ha traído consigo una serie de consecuencias que afectan especialmente a la economía de los países europeos y la invasión de Ucrania por parte de Rusia las está incrementando

Por Celia Moro Aguado



asta 2019, la economía europea estaba experimentando un crecimiento continuado desde que comenzara en 2012 la recuperación de la Crisis financiera de 2008. En términos relativos, el empleo estaba alcanzado niveles de máximos históricos en la media de los países europeos y, según datos de la Comisión Europea, la tasa de desempleo disminuyó hasta el 6,3%, la cifra más baja desde que comenzase este siglo, además de que la deuda pública estaba en descenso desde 2014.

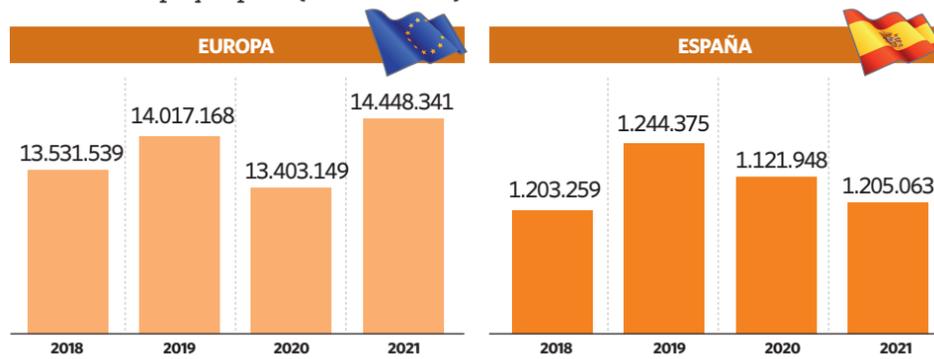
A pesar de que se preveía que estas tendencias iban a continuar los años posteriores, en enero de 2020, se confirmaron en Italia los primeros casos de la enfermedad por coronavirus (Covid-19), provocada por el virus SARS-CoV-2, y pronto se expandieron por el resto de Europa hasta que en los meses de marzo y abril la mayoría de los países declararon un confinamiento domiciliario que afectó seriamente a los negocios de casi todos los sectores, debido al descenso del consumo y a los gastos fijos que se mantuvieron a pesar de los cierres. Esto supuso un duro golpe a la evolución de la economía a nivel global e invirtió la tendencia de recuperación que existía hasta el momento. Como resultado, el PIB de la Unión Europea descendió un 6,4% y un 6,8% en la eurozona según datos de Eurostat; mientras que en España la bajada fue de un 10,8%, registrado por el INE.

LA DESGLOBALIZACIÓN

El coronavirus impulsó un fenómeno que ya había comenzado en los últimos años, conocido como desglobalización; es decir, los flujos internacionales de mercancías, servicios, capitales y personas parecen estar disminuyendo, así como la interdependencia y la integración entre los países. Esto se inició principalmente a causa de la desaceleración eco-

Evolución del PIB anual a precios de mercado

Datos de Europa y España (millones de €)



Fuente: Eurostat.

elEconomista

nómica, el aumento de las políticas proteccionistas, el retroceso de las cadenas globales de valor y las críticas a la globalización. Durante la pandemia, al ser necesario tratar de frenar el virus limitando el tránsito entre territorios, esta tendencia se agudizó, afectando a las empresas con sedes en varios países y acelerando los procesos de relocalización y de producción en “proximidad”.

La agricultura, energía, industria y defensa de Europa dependen de la cadena de suministros global y el proceso de desglobalización provocará que sea necesario encontrar nuevas fórmulas comerciales, económicas e inversoras, más resilientes y locales.

Sin embargo, este proceso no supondrá necesariamente el fin de la globalización, sino que fomentará una economía de bloques entre países que ofrezcan seguridad, como es el caso de Estados Unidos o Canadá y se limitará la comercialización con países como Rusia o China a causa de la incertidumbre.

AUMENTO DE LOS PRECIOS

Una vez que comenzaron a levantarse las restricciones a la movilidad y se pusieron en marcha los paquetes de estímulo económico, comenzó la recuperación de la actividad económica lo cual derivó en un incremento de la demanda de materias primas y, por tanto, de su precio. A pesar de que poco después volvieron a iniciarse limitaciones a la movilidad, no fueron tan estrictas como en la primera ocasión, por lo que continuó recuperándose el tejido industrial y el comercio internacio-

nal comenzó a crecer hasta alcanzar niveles superiores a los de finales de 2019. Al mismo tiempo, China consiguió controlar el virus en su territorio y su economía creció, por lo que se incrementó su importación de materias.

Esto, unido a los estímulos fiscales y monetarios y a los avances médicos, incrementó la demanda y estimuló la inversión, especialmente de cara al conjunto de activos financieros vinculados al ciclo económico. Al mismo tiempo, se produjo una depreciación del dólar, ya que suele ser considerada un activo refugio en momentos de inestabilidad.

Todos estos factores favorecieron el ascenso de los precios de las materias primas, concretamente, el Banco Mundial ha publicado que el índice internacional de los metales se ha incrementado un 26% en lo que va de año, y el de los productos alimentarios un 14,4%.

Los precios mayoristas de la electricidad en la Unión Europea se dispararon en 2021 y la mayor parte de los países miembros llegaron a alcanzar niveles de récord al final del año. Este aumento, al igual que el de las materias primas, ha sido el resultado de un cúmulo de circunstancias tanto estructurales como coyunturales y fortuitas, tales como el mecanismo de fijación de precios de la Unión Europea, el aumento de la demanda tras la recuperación post-covid (que a su vez impulsa los precios del gas, el carbón y los derechos de emisión) y la escasez de viento en Europa junto con la parada de un tercio de los reactores nucleares de Francia.

Así, según los datos del Banco Mundial, el precio de la energía se ha elevado un 35%,

especialmente en el segmento del gas.



INFLACIÓN

El incremento de los precios mencionado anteriormente ha tenido como consecuencia un aumento de los costes de producción que se ha trasladado inevitablemente al precio final de los productos y, a su vez, a la inflación general de la economía. Las presiones inflacionistas ejercen un efecto negativo sobre el proceso de recuperación económica, ya que limitan la capacidad de compra de los hogares y las ganancias de las empresas.

Según el BCE, el IPC de España ha evolucionado desde los valores negativos en febrero de 2021 hasta el 3,3% en agosto. La eurozona ha experimentado cifras similares, como es el caso de Alemania, cuyo incremento interanual del IPC roza el 4%.

Como respuesta a esta tendencia y con el objetivo de tratar de controlarla, especialmente porque se prevé su aumento como efecto por la guerra entre Ucrania y Rusia, el Banco Central Europeo (BCE) ha ajustado sus compras de deuda para contener el alza de precios. Sin embargo, no es la tónica general que han seguido otros bancos centrales, que han apostado por elevar los tipos de interés (es decir, la cantidad extra que tendremos que pagar en caso de pedir un préstamo), afectando a algunos tipos de inversiones, a los créditos que ofrecen los bancos y, consecuentemente, al consumo, que se desincentiva.

FONDOS NEXT GENERATION

Tras el final del confinamiento, comenzó la recuperación, acelerada por iniciativas impulsadas por la Comisión Europea como el Plan de recuperación para Europa, un instrumento temporal de recuperación que ha entregado a los países miembros diversas ayudas directas y préstamos de los conocidos como Fondos Next Generation EU. Estos tienen el objetivo de fortalecer la economía además de transformarla hacia un modelo más resiliente, digitalizado, sostenible y capaz de adaptarse a los retos de la actualidad y del futuro. La totalidad del plan cuenta con un presupuesto de 806.900 millones de euros, que se dividen

SEGÚN EL BANCO MUNDIAL EL PRECIO DE LA ENERGÍA SE HA ELEVADO UN 35%, ESPECIALMENTE EL GAS

entre diversos programas como el Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (MRR), REACT-UE, Horizonte Europa, InvestEU, Desarrollo Rural, Fondos de Transición Justa (FTJ) y RescEU.

El MRR es el que se dedicará específicamente a la reconstrucción de Europa, con una cantidad total de 723.800 millones de euros, que se destinarán tanto a ayudas directas (338.000 millones de euros) como a créditos (385.800 millones de euros) que los países beneficiados deberán devolver con posterioridad.

Italia es uno de los países que más fondos de este programa va a recibir, con un

total de 203.000 millones de euros, de los cuales 127.000 serán créditos y 82.000 serán ayudas directas. Por su parte, España es el segundo país más beneficiado, con un presupuesto total de 140.000 millones, 72.700 en créditos y 67.300 en ayudas directas. Otros ejemplos de países beneficiados por el plan son: Grecia, que recibirá 695.500 millones, y Francia y Portugal (que solo reciben ayudas directas) con 45.000 y 40.000 millones respectivamente.

RECUPERACIÓN Y GUERRA

A principios de 2022, el conjunto de países europeos había conseguido alcanzar niveles de PIB similares a los anteriores a la pandemia, aunque este crecimiento fue asimétrico entre ellos. Por ejemplo, Alemania y Francia fueron los primeros en restablecer la economía previa al coronavirus, seguidos por Italia y después por Portugal. Sin embargo, España fue de los países más afectados por la pandemia y su recuperación está siendo más lenta, a pesar de los beneficios de los fondos Next Generation. Esto se debe en parte al retraso en la llegada del dinero europeo al tejido industrial, tal y como denuncia la patronal

CEOE en su Informe de seguimiento de los fondos Next Generation EU en España.

En este contexto, el 20 de febrero de 2022 se inicia el ataque ruso hacia Ucrania, sacudiendo el proceso de recuperación de los países de la Unión y agravando los problemas ya generados por el coronavirus, como la ya mencionada inflación y precios de la energía.

Ante esto, es necesario buscar una independencia energética y aplicar políticas monetarias efectivas.



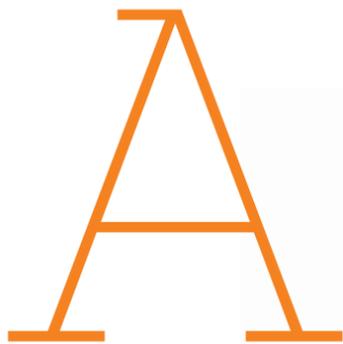
ESPAÑA ES EL SEGUNDO PAÍS MÁS BENEFICIADO POR LOS FONDOS NEXT GEN, CON UN TOTAL DE 140.000 MILLONES

ASIA

Las firmas españolas toman posiciones ante el despegue asiático del siglo

Acciona, Ferrovial Gestamp, Grifols o Inditex son algunas de las compañías de nuestro país que buscan aprovechar el crecimiento de la economía y el consumo en Asia

X.M.G.



Asia ha pasado de ser la fábrica del mundo desarrollado a convertirse también en un mercado indispensable para el crecimiento de muchas empresas internacionales, gracias a la expansión de las clases medias y de los millonarios en países como la India, China, Tailandia, Turquía o Arabia Saudí.

Las proyecciones del Fondo Monetario Internacional indicaban en abril que el PIB de la región de Asia-Pacífico en su conjunto crecerá un 4,9% en 2022, 0,5 porcentuales menos de lo que se preveía en enero y por debajo del 6,5% que creció la región el año pasado. “La mayoría de las economías emergentes y en desarrollo de Asia son importadoras netas de petróleo, gas y metales, lo que las hace especialmente vulnerables al aumento de los precios mundiales de las materias primas”, explicaban los expertos del FMI hace apenas un mes.

“Esto significa que un deterioro de su relación de intercambio –una medida de los precios de las exportaciones de un país en relación con sus importaciones– probablemente reducirá el crecimiento, debilitará las monedas y empeorará las balanzas por cuenta corriente. Los elevados costes de los alimentos y el combustible también aumentan las presiones inflacionistas, especialmente en los países de renta baja, donde representan una gran parte del gasto de los consumidores”, advierten los economistas del fondo, si bien estiman que muchos países parten de niveles de inflación relativamente bajos.

En el análisis que hace la institución financiera también se subrayan dos factores de riesgo: la invasión de Ucrania por parte de Rusia, a la que describen como “el mayor reto para el crecimiento económico” (en parte por la reducción de la demanda de Euro-

pa) y también los recientes confinamientos en China para frenar la propagación de la Covid, que “amenazan con causar más interrupciones en las cadenas de suministro regionales y mundiales”.

Sin embargo, no parece que esto vaya a empañar la visión de largo plazo de que el siglo XXI será el siglo de Asia. Ya en 2019, *The Economist* titulaba “El siglo asiático está a punto de comenzar” y preveía que las economías asiáticas iban a ser más grandes que el resto del mundo combinado en 2020, por primera vez desde el siglo XIX. Para la consultora McKinsey & Company, esta visión se aprecia en que los consumidores asiáticos representarán la mitad del crecimiento del consumo mundial en la próxima década” y, además, consideran que “el trastorno económico asociado a la pandemia parece haber acelerado el

cambio hacia las cadenas de suministro de Asia para Asia”. Es decir, que Asia comercia cada vez más con Asia. No obstante, hay opiniones menos entusiastas, como la de Lee Jong-Wha, el que fuera economista jefe del Banco Asiático de Desarrollo, quien en un artículo publicado en *Project Syndicate* el año pasado recalca que “el siglo XXI sólo pertenecerá realmente a Asia si es capaz de desarrollar un liderazgo unificado y colectivo”.

Y es que, a pesar de todo, Asia tiene dos fortalezas importantes: la demográfica, con más de 4.000 millones de habitantes, y la tecnológica, gracias a la fabricación de componentes electrónicos y el desarrollo de la inteligencia artificial y nuevos materiales.

CHINA

El FMI prevé que el producto interior bruto de China crecerá un 4,4% este año, una cifra que palidece en comparación con la de India (8,2%), pero también la de Filipinas



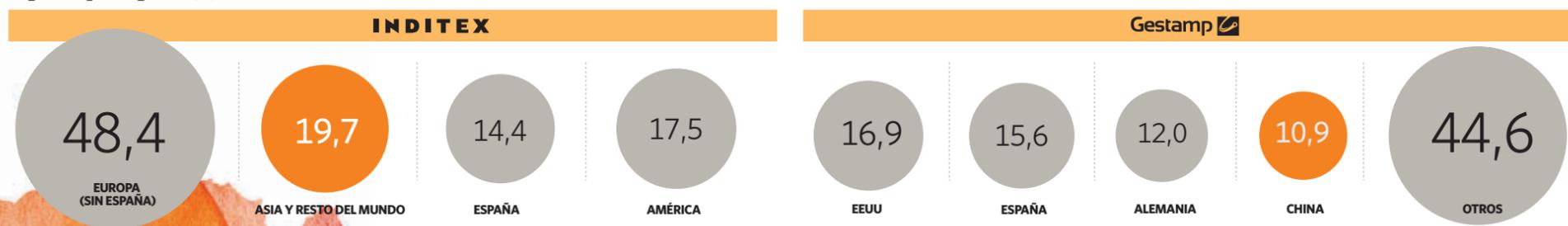
“EL SIGLO XXI SOLO PERTENECERÁ A ASIA SI DESARROLLA UN LIDERAZGO UNIFICADO Y COLECTIVO”

India crecerá más que China

Previsiones económicas de los países emergentes y en desarrollo de Asia*

PAÍS	CRECIMIENTO REAL DEL PIB (%)				PREVISIONES			
	2020	2021	2022	2023	2024			
China	2,2	4,4	4,4	5,1	5,1			
India	-6,6	8,2	8,2	6,9	7,0			
Bangladesh	3,5	6,4	6,4	6,7	7,2			
Camboya	-3,1	5,1	5,1	5,9	6,1			
Indonesia	-2,1	5,4	5,4	6,0	5,8			
Malasia	-5,6	5,6	5,6	5,5	4,9			
Mongolia	-4,6	2,0	2,0	7,0	6,5			
Filipinas	-9,6	6,5	6,5	6,3	6,5			
Tailandia	-6,2	3,3	3,3	4,3	3,8			
Vietnam	2,9	6,0	6,0	7,2	7,0			

Ingresos por región** (%)



Fuente: FMI, FactSet e Inditex. (*) Datos de abril de 2022. (**) Datos de 2021.

elEconomista

(6,5%), Bangladesh (6,4%), Indonesia (5,4%) o Vietnam (6%). Las estimaciones apuntan que la riqueza china aumentará un 5,1% en 2023, después de haberlo hecho un 8,1% el año pasado, tras la parálisis de la pandemia. El peso de China en la economía mundial es tal, que hace unos días los expertos de JP Morgan dieron la voz de alarma. “El mayor riesgo a corto plazo para la economía proviene de China, donde parece cada vez más probable una contracción total del PIB este trimestre. Las consecuencias de sus políticas Covid de tolerancia cero se están acumulando y la reunión del Politburó deja entrever que no parece probable una modificación de la política pronto”.

Son muchas las empresas españolas presentes en China y con inversiones allí. Un claro ejemplo es Inditex, con 303 tiendas en el país asiático –133 de la marca Zara–, según datos de la compañía gallega. Sin embargo, Inditex ha dado un giro en su estrategia comercial reduciendo el peso de Asia en sus cuentas mientras pone el foco en el continente americano, sobre todo, en Estados Unidos. De acuerdo con el último informe anual de la compañía, y justo cuando Marta Ortega ha sustituido a Pablo Isla en la presidencia, Asia ha pasado de representar el 23,2% de las ventas físicas y online de la empresa en 2020 al 19,7% al cierre del último ejercicio, el pasado 31 de enero.

Otro caso interesante es el de Gestamp, especializado en el diseño y la fabricación de productos que se integran en la carrocería de los vehículos. Cuenta con diez plantas manufactureras en el país, en ciudades como Tianjin, Dongguan o Wuhan, así como dos

centros de investigación y desarrollo. Según los datos estimados de FactSet, Gestamp obtuvo en 2021 en torno a un 11% de sus ingresos de China, frente al 17% que provino de los Estados Unidos.

Asimismo, destaca la presencia de Grifols en el país, donde cuenta con una participación en el capital accionario de Shanghai RAAS Blood Products, líder de la industria de hemoderivados en China. Justo este año, la empresa catalana nombró a Shanghai RAAS distribuidor exclusivo de sus productos basados en la tecnología de ácidos nucleicos para el análisis del plasma.

INDIA

Si China tuvo su momento de apertura al mundo en los años 70, la India está viviendo el suyo en los últimos años, y son muchos los sectores de su economía en los que las empresas españolas e internacionales desean abrirse camino: desde la distribución y las telecomunicaciones a la construcción de autopistas e infraestructuras y la puesta en marcha de energías renovables. Todo ello en el segundo país más poblado del planeta, con alrededor de 1.380 millones de habitantes –como 30 veces la población de España–.

El PIB indio crecerá un 8,2% en 2022 después de haberse incrementado un 8,9% el año anterior, según las proyecciones del Fondo Monetario Internacional. Para 2023, la institución con sede en Washington prevé un crecimiento de la riqueza de este país asiático del 6,9%, la tercera cifra más alta entre las economías emergentes de Asia (tras Vietnam y Mongolia).

Una empresa española que lleva algunos años en India es Abertis, que gestiona Isadak. Esta compañía controla a su vez el 100% de la firma concesionaria Trichy Tollway Private Limited, y explota la autopista NH-45 (al sur del país, en la zona de Chennai); y el 74% de Jadcherla Expressways Private Limited, entidad que tiene en concesión la autopista NH-44, que conecta Hyderabad con Bangalore. En el terreno de las concesiones, Ferrovial también está en India por medio de su filial Cintra, que en diciembre cerró la compra de una participación del 24,86% en la compañía IRB Infrastructure Developers. Esta gestiona más de 2.500 kilómetros de carreteras, como la que une Bombay y Pune.

Otro caso de éxito español en la India es Acciona, que llegó al país en 2006 y a día de hoy cuenta con cuatro parques eólicos operativos en el estado de Karnataka, todos participados al 100 % por la compañía. Además, Acciona desarrolla proyectos de tratamiento y abastecimiento de agua en el país, igual que hace en Vietnam y Filipinas. A esto se suma que Nordex, el fabricante alemán participado en un 30% por Acciona, levantará en India los mayores aerogeneradores del país. Algo que lleva haciendo Siemens Gamesa desde 2015, cuando consiguió su primer contrato de turbinas eólicas allí.

India representa una gran oportunidad para las empresas españolas, como saben en Borges, cuyo aceite de oliva y frutos secos han encontrado en el país asiático su sexto mercado a nivel mundial; y como saben también en Gestamp, que ya tiene tres plantas en el país, la última de las cuales –de estampación en caliente– inició su actividad en 2017.

LOS ESPAÑOLES DESEAN ABRIRSE CAMINO EN INDIA: DISTRIBUCIÓN, AUTOPISTAS Y ENERGÍAS RENOVABLES

ÁFRICA

Más allá del Sáhara: el África subsahariana ofrece un gran potencial

La guerra entre Rusia y Ucrania ha puesto en jaque a un continente que aún no había superado la crisis provocada por el Covid-19 Por Violeta Nieto Quiñonero



an solo 14 kilómetros separan a España, y en consecuencia a Europa, de un continente que alberga a más de 1.200 millones de personas y que entraña un reguero de oportunidades.

La guerra desatada por Putin en Ucrania no ha dejado indiferente a nadie. Ni siquiera ha podido salvarse de los estragos del conflicto el continente africano, que vio como el enfrentamiento de dos de sus principales exportadores suponía un notable incremento en los precios de las materias primas -en algunos países africanos, el 80% del trigo procedía de Rusia y Ucrania-. Todo ello en un territorio que aún seguía tratando de supe-

rar las consecuencias provocadas por el Covid-19 que frenaron el gran crecimiento que venían experimentando países como Sudán, Ruanda, Ghana o Etiopía que se colocaban en el top 10 del crecimiento mundial en 2019.

Ahora, el Banco Mundial ha constatado que el crecimiento mundial se desacelerará hasta 2023 y todo ello contribuirá al riesgo de lo que califica como un “aterrizaje brusco” en las economías en desarrollo, como sería el caso de las africanas. Desde el Fondo Monetario Internacional (FMI) apuntan que el crecimiento de África disminuirá del 4,5% estimado para 2021 hasta el 3,8% en 2022 para remontar hasta el 4% en 2023. Una situación que para el economista jefe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Raymond Gilpin, supone “una crisis sin precedentes” en el continente.

Acercándonos al país africano más próximo a Europa y España, Marruecos, se constata esta contracción del crecimiento. En las últimas proyecciones de crecimiento, el FMI estimó las previsiones de crecimiento en Marruecos en el 1,1% para 2022 y que la inflación del país se sitúe en el 4,4% este año, que ya se ubicaba en el 3,3% en marzo.

Pese a todo ello, Marruecos ha puesto el foco en estrategias de modernización de los sectores más tradicionales, como la agricultura, la pesca o la minería, y el desarrollo de industrias innovadoras. Así, al igual que ocurre con el resto del continente, el país norteafricano ofrece importantes operaciones de negocio, en las que se destacan el sector de equipos y componentes de automoción, los bienes de equipo y las materias primas industriales, maquinaria y equipamiento agropecuario y las energías renovables -Marruecos planea autoabastecer el 50% de sus necesidades energéticas a través de recursos propios de energías renovables para el 2030-.

Ya vio Siemens Gamesa este atractivo entorno de negocio y en el 2017 abrió su primera fábrica de palas en Tánger, convirtiéndose así en la primera fábrica de palas elaboradas íntegramente en Marruecos y situándose en una posición estratégica en la que exportarlas al resto de África, Oriente Medio y Europa.

Las relaciones entre España y Marruecos han sido siempre estrechas. Nuestro país se establece en el primer puesto de países proveedores de Marruecos. Aunque, como en

toda relación, las conexiones españolas-marroquíes tienen sus altibajos. El reconocimiento del Sáhara Occidental como región autónoma supuso la última crisis diplomática entre ambos países que se saldó con el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, aceptando la soberanía de Marruecos sobre este territorio el pasado 18 de marzo.

No hay que olvidar al tercero en discordia en este conflicto de relaciones: Argelia. El país, con grandes riquezas naturales, ha basado su economía en la producción de gas y petróleo -que constituyen el 95% de sus exportaciones-, convirtiéndose en uno de los países miembro de la Organización de países exportadores de petróleo (OPEP) y en el principal productor de hidrocarburos del Mediterráneo. Todo ello constata a Argelia como un mercado en rápido crecimiento, aunque ligado a las tensiones económicas e institucionales, así como a los cambios en los precios de las materias primas.

Este año el país se ha visto beneficiado por la coyuntura económica mundial que se ha caracterizado por un constante aumento de los precios de la energía. Así lo constata el FMI, que en sus últimas proyecciones elevó

Previsiones Macroeconómicas del Fondo Monetario Internacional

EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO (%)

PAÍS	2020	2021	PREVISIONES			
			2022	2023	2024	
Argelia	-4,9	4,0	2,4	2,4	1,7	
Egipto	3,6	3,3	5,9	5,0	5,5	
Marruecos	-6,3	7,2	1,1	4,6	3,0	
Nigeria	-1,8	3,6	3,4	3,1	2,9	
Sudáfrica	-6,4	4,9	1,9	1,4	1,4	

EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN (%)

PAÍS	2020	2021	PREVISIONES			
			2022	2023	2024	
Argelia	2,4	7,2	8,7	8,2	9,4	
Egipto	5,7	4,5	7,5	11,0	7,4	
Marruecos	0,6	1,4	4,4	2,3	1,9	
Nigeria	13,2	17,0	16,1	13,1	11,6	
Sudáfrica	3,3	4,5	5,7	4,6	4,5	

Fuente: FMI.

elEconomista

ARGELIA SERÁ EL PAÍS AFRICANO CON UN MAYOR CRECIMIENTO EN ESTE 2022



medio punto las previsiones de crecimiento de Argelia, situándolas en el 2,4% para 2022, pese a que prevé que la inflación se sitúe en el 8,7% este mismo año.

Los lazos entre Argelia y España son también fuertes, en parte debido a la gran dependencia energética que presenta nuestro país frente al africano. Tan solo entre enero del 2021 y del 2022, España compró el 41,4% del gas a Argelia, pese a que el último dato ofrecido por la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos (CORES) muestra un claro descenso que coincide con el giro de la posición de España sobre el Sáhara Occidental y la materia prima argelina ya solo supone un 29% del total de las compras mensuales.

A pesar de que la apertura comercial de Argelia y la inserción económica internacional son reducidas, el país prevé reformas estructurales que potencien el clima de negocios, en el que se incluyen la apertura de carga marítima y el área al sector privado, como apuntan desde Casa de África.

En España, Repsol se internacionalizó en suelo argelino en el que posee cinco bloques de producción y dos bloques exploratorios. La producción neta de Repsol en el país asciende a cerca de 13.000 barriles de petróleo al día, según datos de la propia compañía.

MÁS ALLÁ DEL SÁHARA

Pese a todo ello, Europa tiende a pecar de no mirar las regiones del continente más allá de la frontera natural que supone el desierto del Sáhara. Un error, pues es en los países subsaharianos donde se encuentran algunas de las mayores oportunidades de África.

Es el caso de Nigeria, convertida en la mayor economía de todo el continente africano, al superar a Sudáfrica en términos de PIB y de población. Situado en la costa del Golfo de

Guinea, el país se convierte en el mayor productor de petróleo de toda África y el octavo de la OPEP y se reafirma, además, como la principal exportadora de petróleo a España en el primer trimestre de 2022. El país africano totalizó en los primeros tres meses de 2022 2,4 millones de toneladas de crudo en-

viadas a nuestro país, lo que supone el 15,3% del total. Un país prácticamente vendido al oro negro, aunque la agricultura también supone una base de su economía. Tan solo el cacao, el té, el café y las especias encarnan el 2% de las exportaciones. Ante todo ello, las posibilidades en esta región son innegables. En el

país resalta la necesidad de diversificación económica con el fin de minimizar la vulnerabilidad a las coyunturas externas. Así mismo el agro-procesamiento es otro de los factores que podría potenciar el desarrollo industrial y el empleo. Con todo ello, para el país se espera una tasa de crecimiento del 3,4% en 2022, según el FMI.

Cepsa ya visualizó estas oportunidades de negocio en el entorno y se estableció en el país en el que poseen el 30% de la empresa productora del producto químico alquilbenceno en Nigeria. Poseen dos plantas químicas en la región para su producción y una tercera en proceso de construcción.

Para España, Sudáfrica constituye el segundo destino de inversión en el continente y el cuarto en exportaciones. El territorio posee grandes oportunidades en materia de energías renovables, aguas e infraestructuras de transporte. El último país del continente africano es, paradójicamente, el más occidentalizado. El 67% de su PIB proviene del sector servicios, siendo el 30% del sector secundario, con una fuerte presencia de la minería, y una ínfima parte ocupada por la agricultura.

Las energías renovables son, de hecho, la mayor oportunidad de crecimiento para este país, cuya tasa de crecimiento anual se situaba en el 6,2% en marzo de 2022. Por todos los potenciales que presenta Sudáfrica, multitud de empresas españolas han decidido establecerse en la región. Fue el caso de Iberdrola que ya en 2014 vislumbró esta oportunidad de inversión y llevó a cabo la construcción de tres parques eólicos. En el sector energético, también destacan Siemens Gamesa o Acciona con diversos proyectos de energía renovables e infraestructuras en el territorio. Otras compañías destacables en la zona son Acerinox -Sudáfrica es uno de los primeros productores de minerales- Fluidra o Amadeus.

SUDÁFRICA PRESENTA GRANDES OPORTUNIDADES EN EL SECTOR DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES

ZONA DEL PACÍFICO

Japón y Australia, el seguro para las españolas al otro lado del mundo

Las empresas españolas vinculadas al consumo se decantan por Japón mientras que las dedicadas a la infraestructura o explotación de recursos prefieren el territorio australiano

Por S. M. F.



Las islas del océano Pacífico no son solo un entorno paradisíaco, sino una oportunidad para la expansión de muchas empresas españolas. En un entorno en el que Europa debe mirar a otras regiones del mundo para escapar de la dependencia de las materias primas rusas, los países del otro lado del globo se postulan como una salida viable para encontrar nuevos socios comerciales, con el permiso de los lazos estrechados con los socios de Latinoamérica. Por un lado, existen países como Australia con gran cantidad de materias primas que precisa la industria espa-

ñola. Y en países como Japón, estable y desarrollado, la producción tecnológica es un espejo en el que fijarse a la par que es un mercado con apetito por los productos patrios.

Sin embargo, la situación macroeconómica actual también deja su huella en la mayor parte de estos países isleños. Si bien la guerra en Ucrania no es el principal hándicap que recorta las previsiones para 2022 en estas economías, su dependencia de China, como socio exportador y como emisor de materias primas y componentes, juega en su contra desde que la economía del gigante asiático se ha ralentizado como consecuencia de su política de 'Covid cero'.

JAPÓN

Está claro que ningún país escapa a la escalada de los precios, pero si existe una región desarrollada caracterizada por una inflación en mínimos ese es Japón. Como ejemplo, frente al incremento del IPC registrado en Estados Unidos en abril del 8,3% o del 7,5% de la eurozona el último dato registrado en el país nipón se situó en el 1,2%. De hecho,

las estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) sitúan el incremento interanual en 2022 en el 0,9% -a medio camino del objetivo fijado por el Banco de Japón para el año en curso, pero lejos de la deflación que se produjo el año pasado-.

También para los años siguientes el FMI estima un aumento de los precios controlado por debajo del punto porcentual a la par que estiman que la economía nipona crecerá este año a un ritmo mayor que el resto de países del Pacífico (véase gráfico). El Banco de Japón parece sentirse cómodo en este entorno, dado que no se prevén grandes correcciones de los tipos de interés en el país por el momento, en contra de las políticas monetarias de la práctica totalidad de las economías desarrolladas o en vías de ello. Todo dependerá de cómo despierte la economía china de su letargo tras la ralentización de su industria y consumo por los confinamientos de sus grandes ciudades.

Esta es la gran traba que afecta a los negocios del archipiélago japonés dado que en 2021, según el Observatorio de la Complejidad Económica (OEC, por sus siglas en

inglés), el 21% de lo que se produjo en el territorio se exportó a China mientras que el 26% de las importaciones niponas provienen del gigante asiático -y buena parte de ello son componentes electrónicos para la industria japonesa-. A favor de la actividad en el archipiélago se encuentra la debilidad del yen al cambio con el dólar que favorece las exportaciones del archipiélago.

Con todo, las empresas españolas han aumentado su presencia en Japón en los últimos años tanto en el caso de grandes compañías dentro del Ibex 35 como de pequeñas y medianas empresas que ven en los consumidores del país un cliente potencial con gusto por la gastronomía española o la moda patria. En este último entrarían ejemplos como Adolfo Domínguez o Inditex. El grupo dueño de Zara obtuvo el año pasado el 4,1% de sus ingresos de Japón y es el octavo país en el que está más expuesto, según FactSet. El turismo es otro de los atractivos en estas islas, que Amadeus ha visto como oportunidad dado que también está presente en el país. Duro Felguera está presente en el desarrollo industrial de Japón

Previsiones Macroeconómicas del Fondo Monetario Internacional

EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO (%)

PAÍS	PREVISIONES				
	2020	2021	2022	2023	2024
Japón	-4,5	1,6	2,4	2,3	0,8
Indonesia	-2,1	3,7	5,4	6,0	5,7
Filipinas	-9,6	5,6	6,4	6,2	6,5
Australia	-2,2	4,7	4,1	2,4	2,2
Nueva Zelanda	-2,1	5,6	2,7	2,6	1,9

EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO DEL IPC (%)

PAÍS	PREVISIONES				
	2020	2021	2022	2023	2024
Japón	0,0	-0,2	0,9	0,8	0,9
Indonesia	1,8	1,6	3,3	3,1	2,9
Filipinas	2,3	3,9	5,9	3,4	3,0
Australia	0,8	2,8	3,9	2,6	2,4
Nueva Zelanda	1,7	3,9	5,3	2,7	2,4

Fuente: FMI.

elEconomista

EL FMI CONFÍA EN QUE EL BANCO DE JAPÓN MANTENDRÁ CONTROLADA LA INFLACIÓN

del mismo modo que Gestamp o Applus, a través de este nombre y su división Idiada, contribuyen en el negocio de las automovilísticas del país.

AUSTRALIA

En el hemisferio sur, la economía australiana sigue una senda similar al resto del mundo. El crecimiento previsto para este año se contraerá en seis décimas respecto a 2021, según el FMI y a partir de 2023 la ralentización será aún mayor. Esta progresión tiene parte de su explicación en la subida de tipos que ya ha iniciado su banco central a primeros de mayo, lo que supuso el primer movimiento en esta línea en el país en doce años. Actualmente se sitúa en el 0,35%, pero se descuenta que cerrará el año en el

2,5%, según el consenso recogido por Bloomberg. Una escalada vertiginosa que hace estremecer al mercado. De hecho, el Gobierno ha tomado la misma determinación que varios países europeos para fomentar un precio del combustible más bajo que contribuya a relajar la inflación con la diferencia de que Australia sí tiene reservas de crudo y gas en su suelo. No obstante, esto puede perder su efecto si los bloqueos de la cadena de suministros en China persisten y que se verá reflejado también durante el segundo semestre de 2022, según el analista de Bloomberg, James McIntyre. “La apertura de las fronteras internacionales de Australia es deflacionaria para su economía. Si bien la frontera estaba cerrada, la economía recibió un impulso de los australianos que consumían en casa en lugar de en el extranjero. Esto compensó con creces el gasto perdido por las llegadas internacionales”, explica el experto.

Sin embargo, aunque la inflación pueda resultar un problema para la mayoría de los aspectos, Australia cuenta con grandes re-

servas de materias primas que en esta escalada global de precios permite a las empresas que se dedican a la explotación de los mismos ampliar sus márgenes. El carbón que se extrae en el país se utiliza para generar energía en buena parte de sus vecinos asiáticos además del hierro que sirve para alimentar al gigante asiático (el 80% de sus exportaciones en 2021 fueron a parar a China). En esta cuerda se sitúan empresas españolas con negocios en Australia como Acerinox o como Fluidra. La fabricante de piscinas de origen español tiene presencia en este país a través de empresas como AstralPool o Zodiac.

Sin embargo, las grandes compañías patrias que tienen mayor peso dentro en esta región de Oceanía son las empresas enfocadas a la infraestructura. Australia, que no para de crecer, se apoya en veteranas del sector como Ferrovial, Dragados o Acciona para desarrollar el país. En este punto entra ACS que tiene a Australia como segundo mercado más importante según el origen de sus in-

gresos de 2021 y de donde obtuvo alrededor del 18,6% de su negocio en el último ejercicio, según los datos aportados por FactSet.

Recientemente, y junto con Navantia -otra española que trabaja de manera habitual en Australia desde hace diez años-, se ha dado a conocer que la compañía pujará para hacerse con el contrato de uno de los mayores pedidos de las fuerzas armadas del país. El programa está orientado a modernizar la flota de desembarco anfibio que podría alcanzar los 533 millones de euros, según recoge Intermoney, y que se podría extender hasta 2032.

Para Acciona, Australia también significa un mercado de referencia en cuanto a la exposición de sus ingresos (un 17% de lo obtenido en 2021) o Naturgy, clave en la transición energética en el país.

OTROS PARAÍOSOS

Aunque Japón y Australia aglutinan la mayor parte de la atención de las grandes economías del océano Pacífico, Nueva Zelanda, Indonesia o Filipinas también presentan oportunidades, que en el caso de la última está más ligada a la relación histórica que ha existido entre este archipiélago y España. Así,

hay compañías enfocadas no solo al turismo, sino también al desarrollo de las energías renovables como Acciona o Siemens Gamesa. Para Meliá Hotels, Indonesia no tiene secretos dado que tiene varios negocios en el país, así como Amadeus, Repsol; también con presencia en este territorio en el que el FMI augura un crecimiento de la economía superior a la evolución de Australia o Nueva Zelanda, por ejemplo.

Sin embargo, las compañías españolas siguen apostando por Nueva Zelanda a pesar de que en 2022 la inflación vaya a dejar su huella. La evolución de los datos macro en este país son un seguro que han sabido aprovechar compañías como Viscofan o como CAF. De hecho, la fabricante de material ferroviario tiene proyectos abiertos en el país como la fabricación de 23 trenes para la ciudad de Auckland por un importe cercano a los 130 millones de euros y abierto a que el pedido pueda ampliarse.

AUSTRALIA, LA FAVORITA DEL PACÍFICO PARA COMPAÑÍAS COMO ACCIONA O ACS

La digitalización impulsa el comercio exterior

La pandemia ha afectado a las empresas y sus exportaciones, sin embargo las soluciones digitales impulsadas por los fondos Next Generation pueden ayudar a su internacionalización

Por Celia Moro Aguado



El objetivo de toda empresa es maximizar sus beneficios, crecer y alcanzar cada vez más clientes y mercados, incluyendo aquellos que están fuera de las fronteras del país.

Sin embargo, actualmente la economía mundial está inmersa en un proceso de desglobalización, por el cual los países han comenzado a volver a una economía de bloques en cuanto a sus relaciones sociales, culturales, tecnológicas y de comercio.

Este retroceso comenzó a causa de las tensiones comerciales internacionales entre China y EEUU, el aumento de las medidas proteccionistas y los movimientos de desvinculación entre países como el *Brexit*.

Con la pandemia, los flujos globales de comercio han descendido y las empresas han empezado a considerar los riesgos de la deslocalización y de la distribución de bienes en territorios lejanos, acelerando aún más el proceso de desglobalización e impulsando las medidas proteccionistas y el nacionalismo económico. De acuerdo a los datos ofrecidos por Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), durante el primer trimestre de 2020, la caída del comercio mundial fue de un 3% y durante el segundo trimestre fue de un 27% respecto al periodo entre enero y marzo.

En España, concretamente, antes de la pandemia la internacionalización de la economía estaba avanzando y cada vez existía mayor presencia de empresas españolas, especialmente de las pymes, en el exterior, lo que contribuía a aumentar el saldo de la balanza comercial. Sin embargo, actualmente este crecimiento en el exterior está estancado. Según los datos del Ministerio de Industria Comercio y Turismo, los ocho primeros meses de 2020, se registró una caída de las exportaciones españolas de bienes de un -14,0% respecto al mismo periodo de 2019, mientras que las

importaciones decrecieron un -18,1% interanual. Al mismo tiempo, el saldo comercial registró un déficit de 9.615,5 millones de euros, un 54,6% menos respecto al año anterior.

Sin embargo, la expansión internacional sigue acarreado ventajas económicas y de crecimiento para las empresas; las compañías internacionales son más productivas, realizan más inversiones en innovación, sus trabajadores tienen mejores condiciones y cuentan con una mayor capacidad de hacer frente a los problemas del mercado doméstico.

De esta circunstancia, puede extraerse la necesidad de replantear el sistema productivo y dirigirlo hacia la diversificación tanto geográfica como del negocio, lo que puede actuar como cortafuegos de cara a posibles épocas de crisis.

En esta línea, el Gobierno ha diseñado una serie de planes de acción recogidos en la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 con el objetivo de apoyar el crecimiento de las empresas españolas en el exterior, así como promover la creación de empleo estructural y mejorar la competitividad. Este documento enmarca la estrategia a medio-largo para facilitar la colaboración pública-privada y mejorar el acceso a los instrumentos de apoyo. Se articula en torno a seis ejes de actuación y el segundo de ellos hace mención a “incorporar la innovación, la tecnología, la marca y la digitalización a la internacionalización”, ya que es una herramienta fundamental hoy en día para captar *leads* y conseguir ventas.

A su vez, el Gobierno publicó un Plan de Choque frente al Covid-19 en apoyo a la internacionalización con un presupuesto de 2.643 millones de euros para mitigar el impacto de la crisis sobre el sector exterior.

NEXT GENERATION Y DIGITALIZACIÓN

Desde la Comisión Europea también se han puesto en marcha medidas que pueden servir para promover la actividad comercial entre los países, como es el caso de los fondos de recuperación Next Generation. Este programa se diseñó para hacer frente a las consecuencias de la crisis del Covid-19, pero también para impulsar el crecimiento económico de la Unión Europea y ayudar a los particulares, autónomos, empresas y corporaciones a llevar a cabo proyectos en la línea de la trans-

Inversión Española en el Exterior

Flujos inversión bruta (miles de €)

PAÍS	2019	2020	2021
Macedonia	3,90	-	5,00
Eslovenia	1.764,00	-	18,00
Guernsey	2.211,78	0,00	-
Serbia	2.494,48	7,00	8,50
Croacia	575,00	2.621,58	1.413,53
Jersey	0,00	5.000,00	323,04
Finlandia	2.252,20	-	4.713,09
Malta	562,56	2.316,86	6.748,97
Bulgaria	13.712,26	4.677,26	2.999,29
Rumanía	5.433,92	18.274,00	7.873,83
Chequia	19.674,78	9.066,46	7.394,09
Noruega	4.890,34	7.906,55	25.839,44
Andorra	1.893,00	3.560,74	41.595,54
Rusia	21.199,73	1.753,50	33.437,97
Chipre	9.998,16	3.622,97	43.403,50
Eslovaquia	8.820,00	79.333,75	-
Hungría	106.269,90	150,10	0,00
Polonia	38.357,57	69.175,50	181.294,19
Turquía	211.920,63	73.482,47	21.848,69
Grecia	321.607,26	13.638,63	76,30
Dinamarca	4.259,60	350.010,87	30.300,84
Bélgica	18.212,16	411.752,75	10.078,65
Suiza	452.310,75	14.838,03	4.600,00
Irlanda	272.437,47	609.175,40	7.871,65
Austria	15.994,04	1.080.765,51	6.118,52
Italia	255.125,64	974.795,61	231.538,84
Suecia	130.455,04	808.045,87	643.251,08
Portugal	768.591,82	926.820,59	609.204,44
Alemania	548.124,97	1.428.629,65	342.892,39
Países Bajos	1.010.063,45	1.807.727,47	334.634,45
Francia	3.278.679,01	637.152,63	610.110,29
Luxemburgo	1.372.147,58	5.702.053,63	2.457.862,40
Reino Unido	1.272.363,03	3.653.917,96	7.673.438,48

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

elEconomista

LOS OCHO PRIMEROS MESES DE 2020,
 LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS CAYERON UN 14%



formación digital, el pacto verde y la reindustrialización.

Estos fondos suponen una oportunidad para aumentar la viabilidad de los modelos de negocio y para el crecimiento de las empresas y las pymes, ya que son los agentes económicos que se han visto más afectados por las consecuencias de la pandemia.

Los proyectos financiados a través de las

ayudas europeas se asignarán mediante convocatorias publicadas según las distintas tipologías, estructuradas en base a cuatro ejes: España verde, España digital, España sin brechas de género y España cohesionada e inclusiva.

El segundo de ellos incluye la digitalización de las empresas, ya que la pandemia ha puesto de manifiesto las oportunidades que ofrece la tecnología. La digitalización ha si-

do una de las soluciones a muchos de los retos que han surgido a causa de la pandemia, como la imposibilidad de desplazarse o de captar nuevos clientes.

Entre las aplicaciones de las TICs (Tecnologías de la información y la comunicación) está la de comunicar y la de acercar las realidades de los distintos países, además de lograr una mayor diferenciación y competi-

tividad, por lo que su uso puede resultar de máxima utilidad a la hora de iniciar un proceso expansivo fuera del territorio español, así como para facilitar los procesos de importación y exportación.

Las compañías se están adaptando a este nuevo modelo con cada vez mayor presencia virtual. Sin embargo, según el *Informe de digitalización de las pymes 2021*, en España menos del 20% de las pequeñas y medianas empresas están totalmente digitalizadas. Por ello, dentro del Plan de Recuperación Transformación y Resiliencia, el Componente 13 se dedica íntegramente a este tipo de empresas, con inversiones de 4.894 millones de euros para llevar a cabo reformas e inversiones en cinco ámbitos estratégicos: emprendimiento, crecimiento, digitalización e innovación, apoyo al comercio e internacionalización.

Para implementar la digitalización en las pymes, se ha puesto en marcha el programa del *Kit Digital*, que se enmarca dentro del Plan de Recuperación, el Plan de Digitalización de Pymes 2021-2025 y la Agenda España Digital 2025 y cuenta con un presupuesto de más de 3.000 millones de euros para dotar a las pequeñas empresas y a los autónomos con herramientas digitales. Para ello, los beneficiarios de las ayudas recibirán un bono digital con una cuantía económica para utilizar en las soluciones digitales que mejor se adapten a sus necesidades, las cuales les permitirán acceder y operar en nuevos mercados, así como mejorar sus operaciones a nivel global.

A su vez, el programa establece la figura del *Agente Digitalizador*, es decir, las empresas encargadas de proveer estos servicios tecnológicos. Para ello, los interesados en ejercer como esta figura deben realizar una solicitud que, tras ser aceptada, les acreditará como tal.

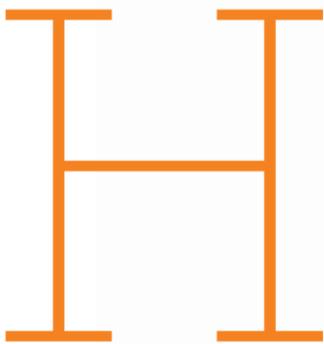
La internacionalización es una vía de diversificación de riesgos ante las incertidumbres que se presentan en cuanto a recuperación económica de los diferentes países, especialmente tras el estallido de la guerra entre Ucrania y Rusia.

**LAS HERRAMIENTAS DIGITALES FACILITAN
LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN**

ESG

España saca músculo en cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza

Este país cuenta con 18 'campeonas en sostenibilidad', en opinión de S&P Global. Además, siete de sus compañías -la mayoría de ellas, del Ibex 35- presumen de lucir una 'triple A' en ESG que otorga MSCI Por M. D.



ace tiempo que la sostenibilidad marca el paso a nivel global. Y la Unión Europea se ha consolidado como mercado de referencia en lo que respecta a las finanzas verdes, gracias al impulso que está realizando la Comisión por dirigir los flujos de dinero hacia las cuestiones ESG (ambientales, sociales y de buen gobierno corporativo).

Según los datos recopilados por Morningstar, a cierre de 2021 el 42% de los activos en fondos distribuidos en la Unión Europea eran ya sostenibles, frente al 37% de finales de septiembre. A nivel global, los activos responsables siguen disparándose. Según publicaba recientemente *Bloomberg*, los ETF (fondos cotizados) sostenibles acumulan ya más de un año de flujos netos semanales positivos. En España, el patrimonio en fondos de inversión nacionales etiquetados como sostenibles supera ya el 20%.

Los inversores valoran más que nunca los aspectos extrafinancieros, y las encuestas revelan que tienen un interés creciente por obtener algo más que la mera rentabilidad financiera. Si nos centramos en España, este país sale favorecido en la *foto ESG*. Un reciente estudio elaborado por el proveedor de servicios de gobernanza Diligent en colaboración con el Centro de Gobierno Corporativo de Esade ha analizado el desempeño ESG de 4.800 empresas de más de 50 países y España se sitúa como el tercero mejor, por detrás solamente de Francia y Suiza. También desprende España una buena imagen si nos atenemos a las puntuaciones que otorgan a sus empresas los proveedores de *ratings* ESG.

LA VALORACIÓN DE S&P

En concreto, de acuerdo con S&P Global, España cuenta con 18 *campeones* globales en sostenibilidad. Esta agencia otorga *medallas*

de oro, plata y bronce a las mejores firmas de cada sector en cuestiones ESG, este país coloca a casi dos decenas de cotizadas entre esas medallistas. Así lo recoge la agencia dentro de su *Anuario de Sostenibilidad 2022*, publicado el pasado febrero. Este documento incluye *rankings* sectoriales con más de 700 compañías, seleccionadas por S&P entre las cerca de 7.500 empresas que en 2021 se sometieron a la Evaluación de sostenibilidad corporativa de S&P (en inglés, *CSA, Corporate Sustainability Assessment*). Se trata de un exhaustivo examen de los criterios sostenibles. Entre las españolas, solo tres empresas se llevan la medalla de oro: Acciona, BBVA e Indra.

El oro lo reciben aquellas compañías cuya nota de sostenibilidad (que va de 0 a 100, y que combina el resultado de la *CSA* con información pública) es "de al menos 60 puntos, y se sitúa además en el 1% de mejores puntuaciones dentro de su industria", según

detalla el Anuario. Acciona saca un 90, que es la nota más alta obtenida por una española en el examen de 2021. Dentro de su subsector -el de *utilities* eléctricas-, solo ella y la portuguesa EDP se cuelgan la medalla de oro (la lusa sacó incluso mejor nota que Acciona, 91 puntos).

LAS 'UTILITIES' PUNTÚAN BIEN

En la *foto* salen bien las *utilities* eléctricas: esta subindustria se compone de 32 integrantes, de las que solo 18 reciben una medalla, incluidas las cinco españolas que están en él: Iberdrola, Endesa, Acciona Energía y REE son *plata*. Esta la reciben aquellas empresas cuya nota, además de ser de al menos 57 puntos, se encuentra entre el 1% y el 5% de las mejores calificaciones de su sector.



UN INFORME DE DILIGENT Y ESADE SITÚA A ESPAÑA COMO EL TERCER MEJOR PAÍS EN ASPECTOS ESG

Cómo puntúan las españolas en sostenibilidad

Compañías españolas que se cuelgan las medallas de S&P en ESG

1 ORO*				
EMPRESA	EMPRESA	SECTOR	NOTA ESG DE S&P**	
	Acciona	Utilities-electric.	90	
	BBVA	Banca	89	
	Indra	Serv. Tecnológ.	85	
2 PLATA*				
EMPRESA	EMPRESA	SECTOR	NOTA ESG DE S&P**	
	Iberdrola	Utilities-electric.	89	
	Endesa	Utilities-electric.	88	
	Acciona Energía	Utilities-electric.	87	
	Red Eléctrica	Utilities-electric.	87	
	CaixaBank	Banca	86	
	Santander	Banca	85	
	Ferrovia	Construcción	79	
	Meliá Hotels Int.	Hoteles	76	
3 BRONCE*				
EMPRESA	EMPRESA	SECTOR	NOTA ESG DE S&P**	
	Telefónica	Telecom.	87	
	Enagás	Utilities-gas	85	
	Siemens Gamesa	Equip. eléctrico	83	
	Bankinter	Banca	83	
	Amadeus	Serv. Tecnológ.	79	
	Inditex	Retail	75	
	NH Hotel Group	Hoteles	73	

Continuando el repaso de los oros españoles, BBVA obtuvo una nota ESG (acrónimo que alude a los criterios ambientales, sociales y de buen gobierno) de 89, lo que lo sitúa como el mejor banco del mundo en sostenibilidad, empatado, eso sí, con el coreano KB Financial Group, que recibió exactamente la misma puntuación. BBVA se pone a la cabeza de la banca española en ESG, pero sobre todo se va a lo más alto dentro de un sector amplio, en el que S&P Global ha valorado a 70 entidades de todo el mundo. De esas 70, solo 26 consiguen medalla. CaixaBank y Santander son plata, y bronce Bankinter (el bronce va a parar a las compañías que, con una calificación de al menos 54, están entre el 5% y el 10% de mejores notas). Sabadell no logra ninguna medalla.

Al igual que BBVA, Indra *empata* en la cumbre de su sector –servicios tecnológicos– con otra compañía, la india Tech Mahindra. Ambas reciben el oro. Se trata de un subsector mucho más pequeño que el bancario, con 21 miembros. La otra española incluida en él, Amadeus, se hace con un bronce, y es la sexta mejor entre sus comparables.

Se cuelga una plata Ferrovial, la única española del sector constructor que se alza con una medalla (no la obtienen las también analizadas ACS y Sacyr). El mismo metal consigue Meliá Hotels International.

Los bronce restantes son para Telefónica, Enagás, Siemens Gamesa, Inditex y NH Hotel Group. Grifols, por su parte, es merecedor de un reconocimiento como Global Industry Mover, que S&P concede a aquellas compañías con una puntuación en el 15% mejor de su industria que, tras someterse a la CSA en 2021, obtuvieron una mejora en su nota de sostenibilidad de al menos un 5%, y esa mejora fue la más llamativa de su sector.

LA DESEADA 'TRIPLE A'

Si S&P Global es una agencia reconocida a nivel global, no se queda atrás MSCI, una fábrica de índices que además cuenta con un *rating* que evalúa a las compañías en las cuestiones ESG.

De las más de 100 empresas que cotizan en la bolsa española, solo 20 reciben una puntuación de sostenibilidad del proveedor de datos e índices MSCI, según recoge *Bloomberg*. Y de esas 20, solamente siete pueden

presumir de alzarse con la máxima puntuación, la *triple A*. Son Iberdrola, BBVA, Inditex, REE, Endesa, Naturgy y Coca-Cola Europacific Partners. Endesa ha sido la última en entrar en este selecto club: la eléctrica encabezada por José Bogas consiguió la AAA el pasado mes de noviembre.

Según se explica en la página web de MSCI, “los riesgos y las oportunidades en ESG pueden variar en función del sector o la compañía. Nuestro modelo de *rating* ESG identifica los riesgos que son más materiales a cada subindustria”. Con el término *materiales* se refieren a los que resultan estratégicos para cada una de ellas, los que más impactan en su desempeño financiero.

MSCI considera que tanto las empresas que reciben una *triple A* como las *doble A* son “líderes en ESG”. Las que reciben una *A*, una *BBB* y una *BB* se encuentran, según esta agencia, en la media. Y, por último, *B* y *CCC* recaen en empresas que fracasan a la hora de gestionar los riesgos de sostenibilidad.

Más allá de los siete valores estrella, lucen una *AA* Santander, Amadeus, CaixaBank y Enagás; con una *A* encontramos a Repsol, Cellnex, Ferrovial, Aena, ACS y Siemens Gamesa; Grifols recibe una *triple B*, y ArcelorMittal y Airbus tienen que conformarse con una *BB*. Si tenemos en cuenta solo a las 20 empresas que sí reciben nota, más de un tercio de ellas (un 35%) lucen una *AAA*.

UN RETO PARA LAS EMPRESAS

El esfuerzo que están realizando las empresas españolas en lo que respecta a la sostenibilidad es mayúsculo. Han elevado su inversión en ESG de forma llamativa, pero eso no impide que se vean desbordadas. Así se refleja en el reciente *Resilience Barometer*, elaborado por FTI Consulting, que incluye datos de 3.314 compañías de países del G-20, e incorpora además información de 163 empresas españolas.

Siete de cada diez grandes firmas de este país admiten no estar lo suficientemente preparadas para afrontar el escrutinio de supervisores y grupos de interés, un dato ligeramente superior a la media de los Estados miembros del G-20 (66%). De cara a 2022, cuatro de cada diez empresas españolas reconocen sentir “presión extrema” para mejorar su perfil de sostenibilidad, frente al 36% entre sus homólogas del G-20.

Notas en ESG de MSCI



(*) El oro se lo asigna S&P a las compañías cuya nota en ESG es de al menos 60 puntos, y se sitúa en el 1% de mejores puntuaciones de su industria. La plata, a las que al menos tienen 57 puntos, y esa nota está entre el 1% y el 5% de mejores calificaciones de su sector. El bronce, a las que puntuando al menos 54, están entre el 5 y el 10% mejor. (**) Puntuación que otorga S&P, que combina el resultado de su evaluación de Sostenibilidad (CSA) con información pública. De 0 a 100.

EL 40% DE LAS COMPAÑÍAS SIENTE “PRESIÓN EXTREMA” POR MEJORAR EN ESTE CAMPO

ENERGÍA

España, Francia y Alemania, entre los grandes inversores 'verdes'

Se situaron en el 'top 10' del 'ranking' de países que más dinero destinaron a sostenibilidad, encabezado por China y EEUU. La energía renovable (eólica, solar y otras renovables) sigue siendo el sector que más dinero capta Por A.P. y S.A.



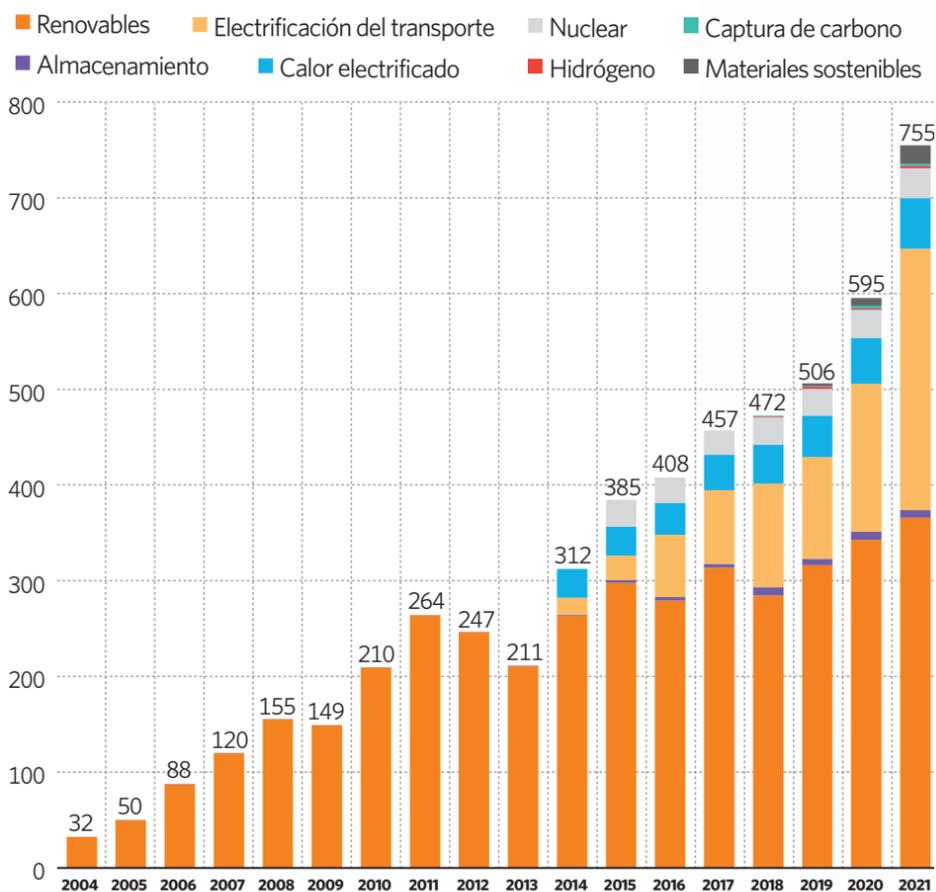
El sector energético tiene muy claro que el futuro está en las tecnologías limpias. Hablamos de una tendencia común que ha cobrado especial relevancia en un momento en el que la urgente independencia energética se sitúa en el centro de debate mundial y, concretamente, europeo. El año pasado, la inversión global en la transición energética alcanzó los 755.000 millones de dólares, un nuevo récord, gracias a la creciente ambición climática y la acción política de países de todo el mundo, según el informe *Energy Transition Investment Trends 2022*, publicado por la firma de investigación BloombergNEF (BNEF).

La inversión aumentó en casi todos los sectores cubiertos por el informe, incluida la energía renovable, el almacenamiento de energía, el transporte electrificado, el calor electrificado, la energía nuclear, el hidrógeno y los materiales sostenibles. Solo la captura y almacenamiento de carbono (CCS) registró una caída en la inversión, aunque se anunciaron muchos proyectos nuevos en el año.

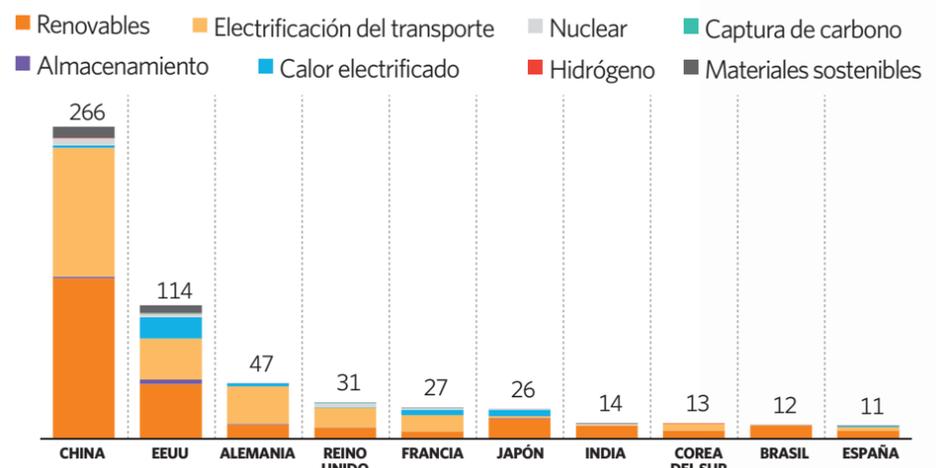
La energía renovable (eólica, solar y otras renovables) sigue siendo el sector más grande en lo que a inversión se refiere, pues alcanzó el récord de 366.000 millones de dólares comprometidos en 2021 (6,5% más que en 2020). El transporte electrificado, que incluye el gasto en vehículos eléctricos e infraestructura asociada, fue el segundo sector más grande con una inversión de 273.000 millones de dólares. Según el estudio, el sector se disparó un 77% en 2021 y, de acuerdo con las tendencias actuales debería superar a la inversión en energía renovable este año. Los siguientes sectores de mayor gasto fueron calor electrificado, con 53.000 millones de dólares, y la energía nuclear, con 31.000 millones de dólares. El hidrógeno, la captu-

Apuesta global por la transición energética 2021

Inversión mundial por sectores (billones de dólares)



Inversión mundial por países (billones de dólares)



Fuente: Bloomberg y NEF.

elEconomista

ra y el almacenamiento de carbono y los materiales sostenibles formaron el resto, por un total de 24.000 mil millones de dólares.

PAÍSES QUE MÁS INVIERTEN

Por países, China fue, otro año más, el país que más invirtió en transición energética. Comprometió 266.000 millones en 2021, lo que supone un aumento del 60% con respecto a 2020. Asimismo, Estados Unidos también renovó su título como el segundo país que más invirtió, alcanzando un total de 114.000 millones de dólares en 2021, un 17% más que el año anterior.

Los países europeos invirtieron en total 219.000 millones de dólares en 2021, de los cuales 154.000 millones correspondieron a los miembros de la UE. Esto situaría a la UE como bloque en segundo lugar, detrás de China, y por delante de Estados Unidos.

De este modo, los países del Viejo Continente también se hicieron un hueco en el top 10, con Alemania, Reino Unido, Francia y España superando los 10.000 millones de dólares en gastos de bajas emisiones de carbono el año pasado.

Japón, por su parte, bajó del cuarto al sexto puesto de la lista, ya que sus niveles de inversión se redujeron ligeramente, lo que dio ventaja a Reino Unido y a Francia, que ganaron un puesto. India y Corea del Sur también se encontraron entre los 10 primeros, en detrimento de Noruega y los Países Bajos.

REGIONES QUE MÁS INVIERTEN

Asia-Pacífico fue la región más grande en cuanto a inversión, con 368.000 millones de dólares, y la región con el mayor crecimiento en 2021 (38%). El transporte electrificado fue el mayor impulsor, ya que supuso más del doble de los flujos de inversión en 2021, pero la inversión en energías renovables también aumentó.

La apuesta por la transición energética en Europa, Oriente Medio y África (EMEA) creció un 16% en 2021, alcanzando los 236.000 millones de dólares en total. La inversión en energías renovables se mantuvo estable, pero el gasto en transporte eléctrico se disparó un 46%.

En América, la inversión en transición creció un 21% hasta alcanzar los 150.000 millones de dólares. Al igual que en la región de

LA URGENTE NECESIDAD DE INDEPENDENCIA ENERGÉTICA PONE DE RELIEVE LA INVERSIÓN VERDE

Europa, Medio Oriente y África, la inversión en renovables se mantuvo estable, pero en el caso de los vehículos eléctricos creció un 84%.

Asia-Pacífico representa ahora el 49% de la inversión mundial en transición energética. EMEA ocupa el segundo lugar, con un 31%, y América se queda atrás con un 20%.

INVERSIÓN EMPRESARIAL

En 2021 Iberdrola firmó nuevas operaciones verdes o sostenibles por un total de 13.100 millones de euros, para un total de 35.800 millones de euros entre financiación verde y sostenible. En febrero de 2021, la compañía emitió el mayor bono híbrido verde de la historia, por valor de 2.000 millones de euros. Con él cumplió en tan solo un mes el objetivo de híbridos fijado para dicho ejercicio de emitir operaciones híbridas por importe de 2.000 millones de euros. El bono registró una demanda en el mercado de 9.000 millones de euros, lo que supuso una sobre suscripción de más de cuatro veces la oferta. Los fondos obtenidos se destinarán a financiar los parques eólicos marinos Saint-Brieuc, en Francia, y Baltic Eagle, en Alemania.

Desde su primera operación verde, Iberdrola ha completado con éxito un total de 12 emisiones públicas de bonos verdes, a las que cabría añadir otros bonos verdes emitidos desde subsidiarias. Así, en noviembre de 2017 Avangrid (filial de Iberdrola en EEUU) emitió su primer bono verde, por importe de 600 millones de dólares estadounidenses, y en mayo de 2019 volvió a hacer lo propio, esta vez por un importe de 750 millones de dólares estadounidenses, a los que se suman otros 750 millones en abril de 2020.

Endesa presentó una actualización de su plan estratégico para el periodo 2022-2024 así como, por segundo año consecutivo, una visión de lo que será la compañía a final de la década, en 2030, periodo en el que la inversión crece un 22% respecto a la estimada en 2020 hasta los 31.000 millones de euros. La inversión prevista para el desarro-

llo de potencia renovable será de 3.100 millones, que permitirá la puesta en operación de 4 gigavatios de nueva potencia limpia: el 90% corresponderá a plantas solares y el resto, a parques eólicos. De esta forma, la empresa alcanzará los 12.300 MW solares, eólicos e hidráulicos a final del plan, creciendo un 48% respecto a los 8.300 MW con que concluyó 2021.

La energética dirigida por José Bogas anunció además el final de toda su producción eléctrica a partir de tecnologías emisoras en 2040, algo que la convertirá en una compañía con el 100% de su producción ligada a fuentes renovables.

Naturgy, por su parte, apuesta por seis ejes de actuación (generación eléctrica renovable, gases renovables, digitalización, eficiencia energética, transición justa...) con inversiones y proyectos que llegan hasta los 14.000 millones de euros. Pero todos contribuirán a favorecer la transición energética y la economía local, ya que muchos de ellos están vinculados a la transición justa y a favorecer a la denominada "España vaciada", donde la economía circular con el biometano y el hidrógeno cobran especial protagonismo, así como el impulso a las energías renovables y de tecnologías de almacenamiento.

En el caso de Repsol, ha sido la primera compañía de petróleo y gas del mundo en emitir un bono verde certificado, instrumento financiero de deuda por el que se destinan los fondos obtenidos a proyectos que aporten un claro beneficio medioambiental. Con los 500 millones de euros captados, la compañía española espera reducir en 1,2 millones de toneladas al año las emisiones de CO₂, concentrando el esfuerzo inversor en España y Portugal.

Repsol se comprometió además a invertir en los proyectos identificados y certificados como sostenibles la totalidad de los fondos, destinando el 55% para refinanciar proyectos ya en marcha desde 2014 y el resto a financiar otros nuevos que deben iniciarse hasta tres años después de la emisión. En caso de que algún proyecto fuese cancelado, la financiación se redirigirá a otros programas que cumplan los requisitos.

**EL AÑO PASADO A NIVEL GLOBAL SE DESTINARON
 755.000 MILLONES DE DÓLARES EN DESCARBONIZACIÓN**

Aguas de Saltillo: caso de éxito en la gestión avanzada de recursos hídricos en México

El grupo Agbar ofrece servicios y soluciones para garantizar el suministro de agua en diversos territorios tanto de España como de Chile, Colombia, Perú o México, donde se enfrenta con éxito a los retos gracias a su filial Aguas de Saltillo

E

El fino equilibrio que existe entre el consumo de agua y su renovación es básico tanto para la salud de las personas y animales como para la producción de alimentos, y, por ende, para la supervivencia del ser humano.

Agbar, grupo con una trayectoria de más de 150 años, es consciente de esta circunstancia y por ello dedica su actividad a ofrecer soluciones innovadoras en torno a la gestión sostenible del agua, los recursos naturales y la salud ambiental para las ciudades, la agricultura y la industria, siguiendo los preceptos establecidos en la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas.

Con el objetivo de impulsar la gestión sostenible de los recursos hídricos, esta compañía presta servicio de agua a 37 millones de personas, en más de 1.200 municipios tanto de España como de América Latina.

La optimización del agua es uno de los principales desafíos en países como México, Colombia, Perú o Chile, donde es necesario adecuar los sistemas de seguridad hídrica y solventar los crecientes conflictos por los usos múltiples de este recurso. Asimismo, es necesario asegurar en estas zonas geográficas el derecho humano al agua potable mediante sistemas de prestación eficientes y sostenibles.

Concretamente, desde hace varios años México está expuesto a episodios meteorológicos cada vez más extremos, como sequías más prolongadas e inundaciones más frecuentes, y se ha convertido en uno de los países más vulnerables del mundo ante el cambio climático. Frente a estos retos, el grupo Agbar se ha transformado en un aliado estratégico del país en la gestión eficiente y sostenible de los recursos naturales, adaptación y mitigación del cambio climático.

La empresa está presente en el territorio



Depósito de Aguas de Saltillo. Las instalaciones de la compañía han sido pintadas por artistas locales para concienciar sobre la biodiversidad de la región.

desde hace más de 20 años a través de la empresa mixta Aguas de Saltillo, que gestiona los servicios de agua potable y alcantarillado de la ciudad de Saltillo, en Coahuila de Zaragoza, un Estado situado en el norte del país que alcanza más de tres millones de habitantes y que es uno de los más afectados por la sequía.

Según el documento elaborado por la Comisión Nacional del Agua de México (Co-

nagua), el 69,2% de Coahuila sufrió sequía moderada durante el año 2021, mientras que el 19,3% de la región vivió una sequía severa, el 11,1% fue catalogada como anormalmente seca y el 0,4% soportó una sequía extrema.

Entre los municipios que sufrieron sequía severa se encuentra Saltillo, que corrió un alto riesgo de incendios y pérdidas en las cosechas.

Como uno de sus principales logros alcanzados, Aguas de Saltillo ha conseguido asegurar el suministro de agua apta para el consumo a los hogares de la ciudad, en base a eficiencias y recuperación de agua de las redes de distribución, revirtiendo la situación que se presentaba hace 20 años, logrando pasar del 10% al 97% en el número de usuarios que disponen de un servicio de agua diario en un municipio que ha duplicado su población.

LAS ENCUESTAS CIUDADANAS POSICIONAN A AGUAS DE SALTILLO COMO EL SERVICIO MEJOR CALIFICADO POR LOS HABITANTES DE LA CIUDAD



El Centro de Control Operativo de Aguas de Saltillo.

Esta ciudad capital no tiene ríos, mares o presas, por lo que Aguas de Saltillo debe recurrir a los acuíferos para garantizar el abastecimiento de agua a la ciudadanía.

Se trata de una zona muy árida dentro del país y las aguas subterráneas se han convertido en la única fuente de agua al alcance de la población. Esta condición, sumada a la escasez de lluvias en la región, provoca que la disponibilidad de agua del subsuelo sea limitada y que la preservación de los acuíferos sea fundamental para poder mantener el suministro.

CUIDADO DE LOS ACUÍFEROS

En este ámbito, el grupo Agbar apuesta por la gestión avanzada de las aguas subterráneas, basándose en la optimización de la extracción de recursos. Además, supervisa el riesgo de sobreexplotación y promueve la recarga de los acuíferos, lo que permite aliviar la presión sobre los ecosistemas hídricos y no perjudicar al medio ambiente.

En concreto, en Saltillo, la conservación de las fuentes de abastecimiento de agua -a través de los 90 pozos que, a día de hoy, captan agua de los acuíferos- ha sido uno de los objetivos principales de Aguas de Saltillo, que

LA APUESTA POR LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA

Aguas de Saltillo inauguró a finales de 2021 su Centro de Control Operativo (CCO) de última generación, único en su tipo entre los operadores de agua en México, el cual permite gestionar, en remoto y en tiempo real, las operaciones de todas las instalaciones del sistema de agua y drenaje de la ciudad. Mediante diversos *softwares* integrados, se manejan casi dos millones de datos al día, con el fin de incrementar la eficiencia en los servicios que se brindan a la población. El monitoreo de los pozos y depósitos, control de la red de distribución del agua, registro y proyección de los niveles de consumo, atención de quejas e incidencias por parte de la ciudadanía, son algunos de los procesos que se pueden administrar en este CCO.

ha trabajado de forma incansable para lograr un equilibrio entre el agua infiltrada y el agua extraída con el fin de evitar la sobreexplotación de los mantos acuíferos.

Como complemento a las herramientas de gestión, la compañía cuenta con estaciones meteorológicas repartidas en el territorio para la medición de lluvias y también realiza reforestaciones para retener la escasa agua de lluvia en las áreas de recarga.

El agua ha sido factor importante en el desarrollo y crecimiento de la ciudad, donde la población otorga a través de encuestas ciudadanas una valoración de 9 sobre 10 al servicio del agua en el municipio de Saltillo, esto se debe a su modelo de gestión mixto con el Ayuntamiento de la ciudad, siendo esta alianza público-privada un caso de éxito en la gestión de agua en México.

Además de su Centro de Control Operativo (CCO), que facilita una toma de decisiones más ágil y acertada para minimizar impactos de la acción humana en el consumo de recursos hídricos, la empresa dispone de dos laboratorios, uno de medidores y otro de calidad del agua, el cual está certificado por la Entidad Mexicana de Acreditación (EMA). A través de este laboratorio de calidad del

agua se realizan las analíticas para garantizar la potabilidad del agua que se distribuye en la ciudad. Aguas de Saltillo, al ser parte de un grupo global como Agbar, accede a tecnologías innovadoras que han sido aplicadas y probadas en la gestión del agua en otras ciudades.

De la misma forma, con el objetivo de reducir las pérdidas de agua en la red de distribución -uno de los principales retos de los operadores de agua en México-, Aguas de Saltillo invirtió en tecnología satelital e inyección de un gas trazador para detectar y reparar fugas de agua invisibles. Desde la puesta en marcha de este programa, en octubre de 2021, se han localizado y reparado más de 800 fugas no visibles, fomentando un uso más responsable del agua, lo cual ha permitido evitar construir más pozos y estresar menos los acuíferos.

Al igual que en esta zona de México, Agbar aporta su *expertise* y conocimiento en varios otros países de América Latina, ofreciendo soluciones eficientes en materia de gestión del agua y de recursos naturales, con el objetivo de reducir la huella hídrica y ambiental en cada territorio donde está presente, así como de mejorar la calidad de vida de las personas.

Los parques eólicos marítimos 'Baltic Eagle' y 'Vineyard Wind 1' permitirán reducir las emisiones

Iberdrola apuesta por la energía eólica 'offshore' y despliega sus instalaciones por países de todo el mundo, contribuyendo de forma positiva a la lucha contra el cambio climático

Por elEconomista



La energía eólica es una fuente importante de generación de electricidad limpia y sostenible, ya que se obtiene a raíz de la transformación de la fuerza cinética de un recurso inagotable como es el viento mediante turbinas eólicas.

Tradicionalmente, se ha considerado, al igual que el resto de las renovables, que la energía eólica es menos productiva que las que provienen de combustibles, sin embargo, gracias al avance de las nuevas tecnologías, es posible producirla de una forma tan rentable como la que se obtiene de la industria del carbón o de las centrales nucleares.

Existen dos tipos de parques eólicos. Los más conocidos son los terrestres u *onshore*, aquellos instalados en tierra firme, pero también existen granjas eólicas marítimas u *offshore*. Éstas son estructuras emplazadas de media a unos 33 kilómetros de la costa y a una profundidad de 27,1 metros (deben instalarse en aguas poco profundas, como máximo de 60 metros de calado), según los datos del informe *Eólica marina en Europa: tendencias y estadísticas clave 2018* publicado en 2019 por Windeurope, anteriormente llamada Asociación Europea de Energía Eólica.

La instalación de turbinas eólicas en el mar tiene ciertas ventajas respecto a las infraestructuras en tierra. La principal es la productividad, puesto que, según datos de Iberdrola, multinacional líder en energías limpias y pionera en el despliegue de redes inteligentes, se obtiene el doble de energía eléctrica que en un parque terrestre medio, debido a que las corrientes de viento en el océano son más fuertes. Además, el informe de Windeurope, refleja que la potencia media de una turbina eólica en tierra oscila entre 6 y 7 MW, una cantidad significativamente más baja que los 10MW que alcanzan las turbinas eólicas en mar abierto. Esta potencia está en auge



Parque marino WIKINGER de Iberdrola en Alemania. IBERDROLA

gracias al diseño de los aerogeneradores; entre 2007 y 2017 aumentó hasta un 102%.

Asimismo, su impacto visual y acústico es menor, se puede aprovechar más superficie y es más sencillo transportarla, ya que los aerogeneradores llegan a potencias unitarias y tamaños mayores que en tierra.

Por estos motivos, las construcciones eólicas marítimas se están extendiendo por el mundo. Reino Unido produce el 44% del total de la energía producida en parques eólicos marítimos, convirtiéndose en el país con mayor capacidad instalada en Europa. En esta zona, Iberdrola planea construir su mayor proyecto de energía eólica marítima de

todo el mundo, el *East Anglia Hub* un macrocomplejo eólico marino que iniciará sus obras en 2023 y que aúna tres instalaciones (*East Anglia ONE North*, *East Anglia TWO* y *East Anglia THREE*), con una capacidad total de 2.900 MW. Para ello, la empresa invertirá 10.000 millones de libras.

En términos de generación de energía eólica marítima, por detrás de Reino Unido se encuentran Alemania (con un 34%), Dinamarca (con un 7%), Bélgica (con un 6.4%) y Holanda (con un 6%).

En cifras de Windeurope, Europa invirtió 41.000 millones de euros en nuevos parques eólicos en 2021. Sin embargo, aún necesita nue-

vos proyectos para alcanzar los 35 GW al año que son necesarios para cumplir sus objetivos climáticos para 2030. Para contribuir a esta causa, Iberdrola cuenta con otras instalaciones como el *Parque eólico marino Kitty Hawk*, el de *Park City Wind* o el de *Saint-Brieuc*; además de otros proyectos como el *Baltic Eagle* de Alemania o *Vineyard Wind*, en EEUU.

'BALTIC EAGLE', EN ALEMANIA

Iberdrola ha anunciado un proyecto eólico que se construirá a 30 kilómetros de la isla de Rügen, en el mar Báltico frente a la costa de Pomerania.

LA POTENCIA MEDIA DE UNA TURBINA EÓLICA EN TIERRA ES DE ENTRE 6 Y 7 MW MIENTRAS QUE LAS SITUADAS EN MAR ABIERTO ALCANZAN LOS 10 MW

OTROS PROYECTOS RENOVABLES DE LA MULTINACIONAL QUE AYUDAN A LA SOSTENIBILIDAD DEL PLANETA TIERRA

Iberdrola ha desarrollado múltiples iniciativas relacionadas con la energía limpia a lo largo de todo el mundo. Por ejemplo, en Australia, tras la adquisición de Infigen, uno de los principales promotores locales de renovables, el grupo puso en funcionamiento en 2021 *Port Augusta*, una instalación mixta que combina 210 MW eólicos con 107 MW fotovoltaicos, que en total generará la suficiente energía como para abastecer a 180.000 hogares australianos en su demanda anual.

Otro de sus proyectos que se completó el pasado 2021 fue la electrovía más grande de Brasil con electroestaciones de carga, la cual fue desarrollada por Neoenergía, parte integrante del grupo Iberdrola. Este Corredor Verde se inicia en Salvador (BA), continúa por Aracaju (SE), Maceió (AL), Recife (PE) y Joao Pessoa (PB); y finaliza en Natal (RN). Se trata de un proyecto que pertenece al Programa de Movilidad Eléctrica de Neoenergía y busca estimular el uso de vehículos eléctricos en la zona, gracias a sus 18 puntos de reabastecimiento a lo largo de la estructura.

En relación con la energía hidroeléctrica, Iberdrola está detrás de la *gigabatería Tâmega*, uno de los mayores proyectos hidroeléctricos realizados en Europa en los últimos 25 años. La empresa también ha realizado la instalación de varias plantas fotovoltaicas como la de *Francisco Pizarro*, la mayor planta fotovoltaica de Europa, la de *Lund Hill*, en Washington, o la de *Ciudad Rodrigo* (Salamanca).



Parque marino WIKINGER de Iberdrola en Alemania, ampliaciones. IBERDROLA



Parque marino WIKINGER de Iberdrola en Alemania. IBERDROLA

El parque, bautizado como *Baltic Eagle*, entrará en funcionamiento a finales de 2024 y tendrá una capacidad de 476 MW, gracias a sus 50 aerogeneradores de 9,53 MW de potencia unitaria sobre monopilotes. Anualmente producirá 1,9 TWh, es decir, la cantidad que necesitan 475.000 hogares para sa-

tisfacer su demanda, evitando la emisión de casi un millón de toneladas de CO₂ a la atmósfera por año. Por otro lado, beneficiará al empleo con puestos de alta calidad.

Las instalaciones ocuparán 40 km², tendrán un peso de 7.150 toneladas y se situarán a una profundidad de entre 40 y 45 me-

tros. Por último, se explotará desde el puerto de Sassnitz-Mukran, en Rügen.

'VINEYARD WIND 1', EN EEUU

El grupo Iberdrola no solo pretende ampliar la cantidad de sus proyectos de energía eólica marina en el territorio europeo, sino que, la empresa Vineyard Wind, participada en un 50% por la multinacional, a través de Avangrid Renewables, filial de AVANGRID, está participando en el desarrollo del parque eólico marino *Vineyard Wind 1*, frente a las costas del estado de Massachusetts, en Estados Unidos.

Vineyard Wind 1 comenzará a funcionar en 2023 y será el mayor parque eólico de Estados Unidos hasta el momento, además de uno de los más grandes del mundo. Se invertirán en él 2.500 millones de euros, pero durante su vida útil permitirá el ahorro de 3.700 millones de dólares en costes relacionados con la energía en la región. Esta granja eólica marítima se compondrá de 62 turbinas GE Haliade-X de 13 MW, las cuales se prevé que tengan 800 MW de potencia instalada, generando la suficiente electricidad para abastecer a más de 400.000 hogares y empresas de toda la mancomunidad. Así, se podrá evitar lanzar a la atmósfera más de 1,6 millones de toneladas de dióxido de carbono al año. Según Iberdrola, esto equivaldría a eliminar la contaminación de 325.000 vehículos.

Naturgy busca triplicar su capacidad renovable en el mundo para impulsar la transición energética

La multinacional energética se centrará en países atractivos, con regulación estable y divisa fuerte, así como en proyectos en etapas tempranas de desarrollo

Por Miguel Merino Rojo

E

El grupo multinacional, presente en 20 países, cuenta con más de 16 millones de puntos de suministro y con una potencia instalada de 15,9 GW. Todo esto, a través de un mix diversificado de generación.

El modelo de negocio de la compañía, centrado en la creación de valor, está comprometido con la sostenibilidad y garantiza el suministro de energía competitiva, segura y respetuosa con el medio ambiente.

La visión de futuro de Naturgy, sin olvidar sus más de 175 años de historia, busca establecer las bases para continuar su crecimiento, apostando por una transición energética sostenible, por las energías renovables, desarrollando el gas renovable (hidrógeno y biometano) e impulsando la eficiencia energética y la economía circular.

SOSTENIBILIDAD POR EL MUNDO

La compañía energética está férreamente comprometida con la sostenibilidad en todas sus vertientes: social, medioambiental y gobernanza.

De hecho, el crecimiento en renovables supondrá una inversión de 8.700 millones de euros a nivel global durante los próximos años, un 60% de los 14.000 millones de euros previstos hasta 2025.

Y se centrará en países atractivos, con regulación estable y divisa fuerte, así como en proyectos en etapas tempranas de desarrollo y que contribuyan a la transición energética. Naturgy quiere triplicar su capacidad renovable instalada y pasar de los 4,6 GW actuales a 14 GW a nivel global para el año 2025.

De los diversos mercados en los que está presente la compañía, el mayor crecimiento se daría en Europa, seguido de Australia y de otras geografías como Estados Unidos y Chile.

El parque eólico Berrybank 1, situado a 150 km de Melbourne en Australia, genera suficiente energía para abastecer a 138.000 hogares de manera sostenible.



FOCO EN EL MEDIO AMBIENTE

En 2021, Naturgy puso en marcha proyectos con 562 MW de nueva potencia renovable en todo el mundo. Con esto, la multinacional ha aumentado la potencia renovable instalada hasta el 33% y la electricidad producida con energías limpias hasta el 25% del total generado.

En cuanto a las inversiones de ese periodo, aproximadamente el 65% se dedicaron a proyectos de crecimiento, con un presupuesto de 579 millones de euros destinados a la construcción de diferentes proyectos renovables. De estos, 213 millones se invirtieron en España, 328 millones en Australia y

38 millones en Latinoamérica. Además, Naturgy alcanzó varios acuerdos que confirman su apuesta por el desarrollo renovable en Australia, que aumentará su presencia en el país a más de 750MW en 2022.

Por otro lado, el pasado año adquirió el 100% de una cartera de proyectos solares de 8 GW, junto con 4,6 GW de proyectos de almacenamiento de energía, que abarcan nueve Estados de EEUU. De estos, 25 proyectos, que suponen un total de 3,2 GW de energía solar y 2 GW de almacenamiento, podrían estar operativos antes de 2026.

Como parte de la transacción, también firmó un acuerdo de desarrollo en exclusiva de

cinco años con Candela Renewables, un equipo con una trayectoria comprobada en el desarrollo de proyectos solares y de almacenamiento de energía en el país.

Del lado ambiental, la compañía prosiguió con su política incrementar la producción libre de emisiones en un 9,3% durante 2021.

Asimismo, redujo de forma significativa las emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI), un 12,9% menos que en 2020, como consecuencia de la nueva capacidad renovable instalada y los proyectos de descarbonización con el cierre de las plantas de generación con carbón.

INVERTIRÁ MÁS DE 1.000 MILLONES EN EEUU PARA DISPONER DE UNA POTENCIA OPERATIVA DE 1.200 MW EN 2025

Principales proyectos renovables internacionales Naturgy

LATINOAMÉRICA



MÉXICO

MÉXICO:

- Bií Hioxo - 234 MW

BRASIL - 124 MW

- Sobral I
- Sertão I
- Guimaranía I y II



BRASIL

CHILE:

- Cabo Leonés II - 205,8 MW
- San Pedro - 110MW



CHILE

AUSTRALIA

- Berrybank 1 - 180MW
- Crockwell 2 - 91 MW
- Berrybank 2 - 109 MW
- Ryan Corner - 218 MW
- Hawkesdale - 97 MW
- Crookwell 3 - 58 MW



AUSTRALIA

Fuente: Naturgy.

elEconomista

Proyectos renovables internacionales

Estas inversiones confirman el giro de la compañía hacia una estrategia basada en un mix energético más sostenible y en su compromiso con la transición energética.

Todo ello, sin abandonar los objetivos fundamentales de creación de valor y crecimiento para cada uno de los negocios, así como los objetivos globales en materia de ESG.

AUSTRALIA

La multinacional energética es un actor clave de la transición energética en Australia, lugar en el que está presente desde 2008 y donde aspira a convertirse en uno de los principales operadores renovables independientes en los próximos tres años, alcanzando una capacidad total de más de 1,3 GW.

A finales del año pasado puso en marcha el parque eólico, Berrybank 1, situado a 150 kilómetros de Melbourne, que cuenta con 43 aerogeneradores, una potencia instalada de 180 MW y capacidad para generar 644 GWh/año, electricidad suficiente para abastecer a 138.000 viviendas. Su desarrollo supuso una inversión total de 185 millones de euros.

Esta es la segunda instalación eólica que Naturgy pone en marcha en Australia, tras Crookwell 2 (91 MW) en Nueva Gales del Sur, que comenzó a operar comercialmente en noviembre de 2018. Además, está construyendo el parque eólico Berrybank 2 (109 MW), con 26 turbinas eólicas adicionales, y cuyas obras está previsto que finalicen en el segundo semestre de 2022.

Como parte de los compromisos asociados a este proyecto, se instalará un BESS (Battery Energy Storage System) de 10MW/20MWh en el Territorio de la Capital de Australia, que permitirá la distribución de energía en la red eléctrica de ACT.

Por otro lado, la compañía ha firmado PPAs (acuerdos de compraventa de energía) para otros tres proyectos de parques eólicos: Ryan Corner (218 MW) y Hawkesdale (97 MW), ambos situados en Victoria, y Crookwell 3 (58 MW), situado en Nueva Gales del Sur.

Con estos tres proyectos, la cartera de par-

ques eólicos Naturgy con PPAs garantizados aumentará a más de 750 MW.

LATINOAMÉRICA

Naturgy también avanza en su apuesta a nivel internacional y en su compromiso con la transición energética en Latinoamérica.

Concretamente en Chile, en los últimos dos años ha puesto en marcha el parque eólico Cabo Leonés II, situado en Huasco (tercera región de Atacama) y con una potencia instalada de 205,8 MW; y la planta solar fotovoltaica San Pedro, ubicada en el desierto de Atacama, con una potencia instalada de 110 MW. Por otro

lado, en Brasil, cuenta con cuatro proyectos en operación comercial, que suman 124 MW de capacidad instalada. Las plantas fotovoltaicas Sobral I y Sertão I están localizados en el Estado de Piauí, mientras que Guimaranía I y II se sitúan en el estado de Minas Gerais.

Asimismo, en México tiene en marcha desde 2014 el parque eólico Bií Hioxo, localizado en la ciudad de Juchitán, Estado de Oaxaca, y con una capacidad de 234 MW.

Así, Naturgy cuenta con una posición de privilegio para capturar el crecimiento de regiones en desarrollo, convirtiéndose en uno de los principales operadores de energía a nivel global.

ESPAÑA, CLAVE EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA EÓLICA MARINA EN EUROPA

Naturgy y Equinor han alcanzado un acuerdo para trabajar de manera conjunta en el análisis y las oportunidades de la producción de energía eólica *offshore* en España. Ambas compañías quieren aprovechar sus capacidades para desarrollar esta tecnología con gran potencial en nuestro país.

España desempeña un papel clave en la cadena de suministro de energía eólica marina en el resto de Europa y Equinor cuenta con una larga historia de colaboración con la industria española. La 'Hoja de ruta de la eólica marina y las energías en el mar' aprobada por el Gobierno español prevé el desarrollo de hasta 3 GW de potencia eólica marina hasta el año 2030.

En este contexto, las empresas han decidido desarrollar un proyecto que pueda participar en la primera subasta de eólica *offshore* de España, en Canarias. Así, han unido sus esfuerzos para explorar posibilidades conjuntas en el desarrollo de esta nueva tecnología en el mercado español. En esta alianza, la energética española aportará su experiencia en el desarrollo de eólica terrestre en nuestro país y la compañía noruega contribuirá con sus capacidades probadas en la tecnología flotante *offshore*.

El director general de Renovables, Nuevos Negocios e Innovación de Naturgy, Jorge Barredo, se mostró muy satisfecho con el acuerdo alcanzado con la compañía noruega, y señaló también que "el desarrollo de la eólica flotante abre una ventana de oportunidad muy relevante a España, ya que permite aprovechar emplazamientos más alejados de la costa, con excelente recurso eólico, y ejercer como tractor de la economía a través de sectores clave como el naval o civil. Se trata de una oportunidad no solo energética, sino también industrial y ha de aprovecharse de tal forma que permita la conciliación de todos los intereses".

Producido por EcoBrands

NATURGY Y EQUINOR TRABAJARÁN JUNTAS PARA IMPULSAR LA ENERGÍA EÓLICA 'OFFSHORE' EN ESPAÑA

Repsol consolida su expansión internacional: generación eólica y fotovoltaica para la transición energética

La generación baja en carbono es uno de los pilares de la estrategia de la multienergética, que consolida sus activos renovables en EEUU y Chile para avanzar en su objetivo de ser cero emisiones netas en 2050 Por elEconomista

E

l compromiso de Repsol con la descarbonización es contundente. En el último año, y en línea con su estrategia para ser cero emisiones netas en 2050, la compañía ha avanzado en su proceso de transformación y en su apuesta por nuevas formas de energía basadas en la utilización de recursos naturales.

En su Plan Estratégico 2021-2025 ya quedaba reflejada la intención de la multienergética de convertirse en un actor competitivo en renovables con presencia internacional. Para conseguirlo, Repsol destinará 1.000 millones de euros adicionales a proyectos bajos en carbono, hasta un total de 6.500 millones, frente a los 5.500 millones de euros que establecía en un principio en su hoja de ruta.

Gran parte del crecimiento internacional de Repsol está ligado a la generación de energía renovable, uno de los pilares de su estrategia de descarbonización. Actualmente, cuenta con más de 3.800 megavatios (MW) de capacidad total instalada de generación de bajas emisiones. Uno de los hitos más recientes de la compañía ha sido la puesta en marcha del parque Jicarilla 2, su primer proyecto de generación fotovoltaica en EEUU.

A finales de julio, la compañía elevó el objetivo de generación baja en carbono, asumiendo la cifra de 8,3 gigavatios (GW), frente a los 7,5 GW que habían previsto para 2025. Este incremento de más del 10% se apoya, precisamente, en las buenas expectativas de crecimiento en renovables tras su diversificación geográfica.

CHILE

El país latinoamericano ha sido el punto de partida de la expansión internacional a gran escala en renovables de Repsol. Allí, la multienergética e Ibereólica Renovables conclu-



Parque eólico de Cabo Leones III en el desierto de Atacama, Chile.

yeron en el pasado mes de septiembre la construcción del parque eólico Cabo Leones III, en la provincia de Huasco, Atacama.

Con una capacidad instalada de 188,1 MW, la infraestructura podrá abastecer las necesidades de energía de 170.000 hogares chilenos. Un proyecto que no solo ha generado empleo, sino que también dota a la región de un suministro de energía renovable

capaz de evitar la emisión a la atmósfera de aproximadamente 418.000 toneladas de CO₂ al año.

Cabo Leones III forma parte de una serie de proyectos en Chile a través de la *joint venture* entre Repsol y el Grupo Ibereólica Renovables. Su portafolio conjunto de activos en operación, construcción o desarrollo avanzado superará la comercialización

de 1.600 MW en 2023 y es posible que alcance los 2.600 MW en 2030.

EEUU

A los activos en Chile, hay que añadir su apuesta renovable en EEUU a partir de la adquisición del 40% de la compañía Hecate Energy, especializada en el desarrollo de proyectos

EL PORTAFOLIO DE ACTIVOS EN CHILE SUPERARÁ LA COMERCIALIZACIÓN DE 1.600 MW EN 2023



Comprobación de placas en la planta fotovoltaica de Jicarilla 2.



Un zorro del desierto en el entorno de Cabo Leones.



Detalle de un aerogenerador.



Vista aérea de la planta fotovoltaica de Jicarilla 2, Nuevo México, EEUU.

fotovoltaicos y de baterías para el almacenamiento de energía. Con sede en Chicago, Hecate Energy posee una cartera de proyectos renovables y de almacenamiento en desarrollo de más de 40 GW.

Repsol se posiciona como un actor relevante en el sector fotovoltaico y de baterías de EEUU a través de su participación en Hecate Energy. La empresa cuenta con uno de los portafolios más completos de proyectos fotovoltaicos en desarrollo en el país y tiene una amplia diversificación geográfica. Su primer proyecto conjunto, la planta fotovoltaica Jicarilla 2, en el condado de Río Arriba, en Nuevo México, empezó a rodar a finales de abril con una capacidad total instalada de 62,5 MW.

“En Repsol estamos encantados de que este proyecto sea nuestra primera instalación renovable propia y operada en EEUU. A través de este hito en la expansión de nuestra actividad global, reafirmamos nuestro compromiso de ser una compañía cero emisiones netas en 2050”, insiste al respecto María Victoria Zingoni, su directora general de Cliente y Generación Baja en Carbono.

Jicarilla 2 podrá suministrar electricidad de origen renovable a 16.000 hogares, evitando la emisión de cerca de 50.000 toneladas de CO2 al año. La compañía está desarrollando también en la zona de Jicarilla Apache Nation, otro proyecto fotovoltaico, Jicarilla 1, con 62,5 MW de capacidad instalada y 20 MW de almacenamiento a través de baterías.

Asimismo, Repsol ha adelantado su intención de invertir en un proyecto de 600 MW en el estado de Texas, que se convertirá en la mayor instalación solar del grupo hasta la fecha y que se espera esté operativa a finales de 2023. Su apuesta por EEUU es tal que, en 2030, se convertiría en el país con mayor peso en su cartera de renovables, por delante incluso de España.

En resumen, la expansión internacional de Repsol pasa por la ambición de diversificar geográficamente su negocio de renovables, por complementar sus capacidades, por mejorar su portafolio y por crear una plataforma sólida con gran potencial de crecimiento. Es más, la compañía ya ha anunciado que prevé dar un nuevo impulso a su presencia en el negocio de las energías renovables con su desembarco en Italia antes de 2025, aspirando a incrementar en la próxima década el peso en su cartera de renovables en el país transalpino.

BANCA Y SEGUROS

El sector financiero ve oportunidad de negocio en la desglobalización

Entidades y aseguradoras atisban proyectos de inversión en la repatriación de industrias y el impulso de la producción nacional para evitar los problemas de desabastecimiento vividos por la pandemia y la guerra en Europa Por E. C. / E. D.



La globalización ha entrado en una encrucijada a raíz del severo desabastecimiento causado por los problemas logísticos internacionales desatados por la pandemia y por la guerra de Rusia en Ucrania, que agravan una situación que ya venía de la crisis de 2008. En el sector financiero, ejecutivos de primera línea de bancos y aseguradoras españolas han alertado de que el contexto geopolítico derivará en un “nuevo orden mundial”, con revisiones en los bloques internacionales y donde “primará la autonomía en cuestiones estratégicas” como la energía, alimentos, materias primas, tecnología, defensa y datos.

Sufrirán mermas en la actividad derivadas de la propia ralentización económica que el conflicto bélico y el Covid está acarreado, pero no trasladan gran preocupación desde la óptica específica de la desglobalización y sí atisban, en cambio, potenciales oportunidades. Su confianza radica en el propio modelo de banca y seguros nacional (doméstico en su integridad o con filiales totalmente autónomas en cada uno de sus países). En el caso de la banca, su perfil es más *retail* y depende, por tanto, del negocio tradicional con particulares o empresas y menos de una banca mayorista más comprometida en caso de distorsiones internacionales.

El foco de las aseguradoras españolas es también principalmente minorista. Incluso en la zona del conflicto (Rusia y Ucrania) el riesgo del seguro nacional es casi inexistente. Y la banca lo ha cifrado en menos de 700 millones de los 70.000 millones declarados por todas las entidades europeas, mientras algunas firmas se repliegan (Goldman Sachs, JPMorgan Chase, Deutsche Bank, American Express, Visa o Mastercard, entre otras). Las mayores posiciones allí son de banca de inversión y entidades de Europa del Este, Francia, Alemania o, incluso, de Italia.

En un sistema financiero global, de vasos comunicantes, existe riesgos evidentes de importar volatilidades en las valoraciones de activos o en la financiación mayorista si la situación provoca vaivenes, pero más allá de eso limitan sus efectos financieros por varias razones. En primer lugar, el interbancario ni siquiera se ha restablecido desde la crisis financiera. Colapsó, precisamente, con la quiebra de Lehman Brothers en 2008 y fue entonces el máximo exponente de desglobalización para la banca. Hoy las entidades nadan en liquidez para transitar cualquier *shock* y no es tan evidente que se propague una re-nacionalización y proteccionismo, aunque se hable de buscar la autosuficiencia en ámbitos críticos. La misma China mantiene sus lazos económicos con Rusia, sin romper amarras con Estados Unidos o Europa.

Más bien al contrario, el sector ve oportunidades de negocio en la medida de que la situación aliente proyectos de inversión locales para ganar autonomía que necesiten financiación y aseguramiento. Un ejemplo claro es la decisión europea de limitar la dependencia energética de Rusia, que debería acelerar las apuestas regionales y nacionales por energías no contaminantes, o la posibilidad de que se promuevan explotaciones agrarias y proyectos tecnológicos para ser menos vulnerables. Según el consejero delegado de BlackRock, Larry Fink, las empresas y los gobiernos se replantearán su dependencia de otros países y tratarán de “repatriar o acercar más sus operaciones”, y eso podrían ser proyectos financiables.

La actual situación traerá, además, un aliciente en términos de alzas de tipos para corregir la inflación desatada con la guerra y los cuellos de botella logísticos, que resulta beneficioso para los márgenes financieros y permitirá, además, recuperar el atractivo en productos de seguros-inversión. Aquí Europa va rezagada, pero bancos y aseguradoras han comenzado a beneficiarse de su diversificación internacional, gracias a las subidas de tipos llevadas a cabo por países de fuera del euro para frenar la escalada de precios y la apreciación de las divisas.

En el ámbito de la banca española, el Santander, BBVA o Sabadell ya han reflejado en sus cuentas la mejora de la subida de tasas y el impacto de los tipos de cambio. El Santander ganó 2.543 millones de euros durante el primer trimestre del año, cifra que au-

menta un 58% interanual y un 38% frente al beneficio pre-Covid. La fuerte actividad y el alza de los tipos de interés oficiales en algunos de sus mercados principales impulsó un 6% el margen de intereses, con un crecimiento especialmente fuerte – y a tipos de cambio constantes – en Reino Unido (15%), Polonia (78%), Brasil y México (7%) y Argentina (69%).

CRECEN LOS INGRESOS

BBVA batió sus mejores cifras en el arranque del año con un resultado trimestral récord de 1.651 millones de euros, un 36,4% más que en el ejercicio previo, en una situación similar y que le animó a revisar al alza sus previsiones en México ante el pujante escenario de tipos. También prevé mejoras en otros de los mercados en los que opera, como Colombia y Perú, y lo hace tras observar una apreciación significativa de las divisas de Latinoamérica favorecidas por el alza del precio de las materias primas y la intensificación del ritmo de subidas de tipos por parte de los diferentes bancos centrales de la región. Así, el peso mexicano mostró una apreciación del 4,8% frente al euro, el sol peruano del 9,4%, el peso colombiano del 8,4% y el chileno del 9,5%, mientras que el dólar americano escaló un 2,0%. Del lado negativo, la lira turca mostró una depreciación del 6,4% frente al euro en el primer trimestre del año.

Por su parte, el Banco Sabadell, con presencia internacional a través de TSB en Reino Unido y también en México, especialmente con banca de empresas, cerró marzo triplicando ganancias, con 253 millones de euros de beneficio. Del lado del país azteca, la entidad financiera apuntaba que el margen de intereses creció un 15% interanual apoyado en el incremento de tipos de interés, mien-



EL MODELO ‘RETAIL’ DE BANCOS Y ASEGURADORAS AYUDARÁ A FINANCIAR LOS CAMBIOS PRODUCTIVOS



tras que los recursos de clientes en balance aumentan un 20,5%, apoyados en la evolución del peso mexicano. Por su parte, en Reino Unido el beneficio se multiplicó por diez gracias al alza de los tipos, mientras que la apreciación de la libra se reflejó en la inversión crediticia con un crecimiento del 11% y en los recursos de clientes (3%).

La banca se encomienda al negocio internacional para mejorar su actividad y con ella su rentabilidad. La diversificación del sector compensará la ralentización del crecimiento económico en Europa impactado por la guerra, aunque se espera que el Banco Central Europeo (BCE) inicie en julio un cambio en la política monetaria que beneficiará a un sector que ha sufrido en sus márgenes seis años de tipos negativos. El mercado de futuros prevé que la facilidad de depósito, actualmente en negativo en el -0,5%, vea su primera subida este verano, dos más para el cuarto trimestre y nuevas alzas a partir de 2023.

En el sector asegurador y, según Mapfre Economics, el conflicto bélico ha venido a complicar el panorama para el desarrollo de los mercados a nivel global al entorpecer la recuperación económica y disparar una inflación que afecta a sus costes indemnizatorios, sin que puedan repercutirla en tarifas al instante. La disrupción de las cadenas de suministros continúa afectando a ciertas líneas de negocio, como el aseguramiento en automóviles, ya que se contratan menos pólizas a todo riesgo por la mayor venta de vehículos de ocasión. Pero la guerra y la pandemia también alientan una mayor demanda de seguros de salud y vida riesgo, y se espera que la futura subida de tipos favorezca al desarrollo de productos de ahorro.

Como la banca, las subidas de tipos anticipadas por algunas geografías y el mejor desempeño de las divisas también les beneficia. Mapfre, por ejemplo, registró en las cuentas del primer trimestre un efecto positivo de las monedas que favoreció el crecimiento en facturación de entre el 18% y el 35,3% en Brasil y el resto de países de Latinoamérica. La región contribuyó, de hecho, con el 46% de los ingresos por primas frente al 41% que reportaba en 2021. En Grupo Mutua, que mantiene su apetito por la diversificación exterior, su participada chilena BCI Seguros mejoró un 21% los ingresos ya en 2021 y sumó un 54% más en beneficio.

EL ALZA DE TIPOS Y LAS DIVISAS IMPULSAN LAS CUENTAS DEL SECTOR

La diversificación, el escudo anticrisis de Banco Santander

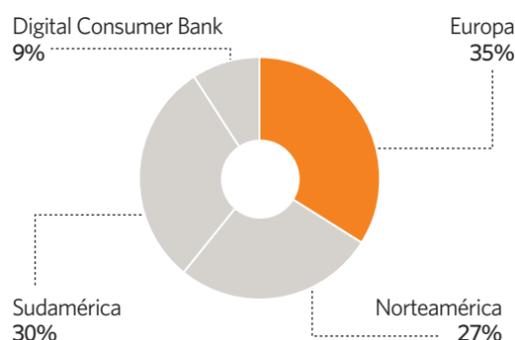
En el actual contexto de tensiones geopolíticas, aumento de los precios y ralentización del crecimiento económico, la diversificación es la mejor estrategia para evitar impactos negativos

Por elEconomista

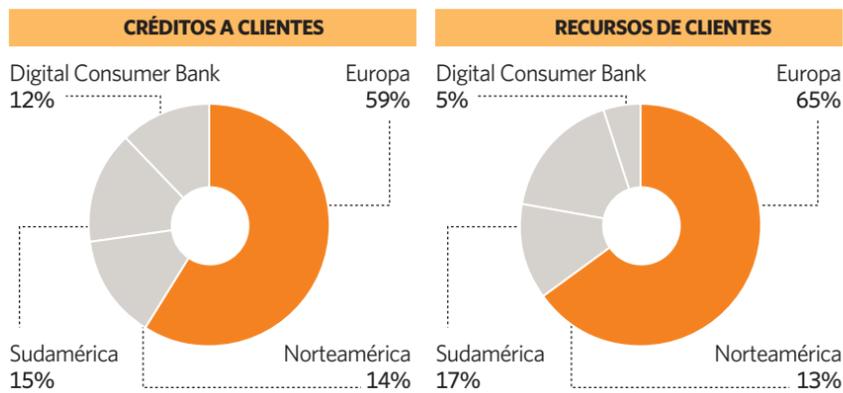
Diversificación de Banco Santander

DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA Y POR NEGOCIOS DEL BANCO SANTANDER

Aportación al beneficio ordinario atribuido en el primer trimestre de 2022



Aportación al Grupo en marzo de 2022 por segmentos primarios



La diversificación es la apuesta del Banco Santander para lograr una mayor predictibilidad y resistencia de los resultados financieros, puesto que permite minimizar el impacto causado por las tensiones geopolíticas o la ralentización del crecimiento económico en algunas partes del planeta y compensarlo con la mejor coyuntura en otras zonas geográficas donde también está presente.

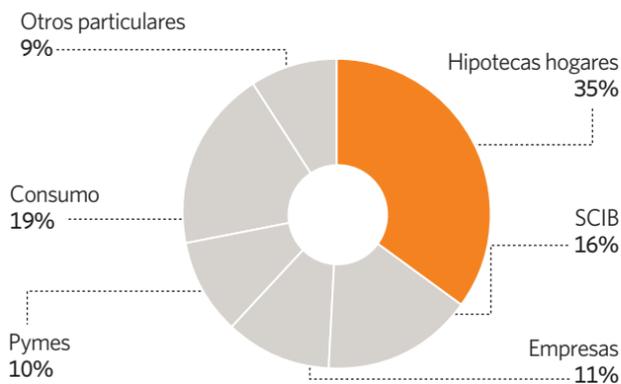
Por ello es la estrategia que Banco Santander lleva años adoptando para lograr tener mayor fortaleza y estabilidad ante los acontecimientos macroeconómicos y geopolíticos que pueden tener incidencia en la evolución de la economía.

Según los datos de la entidad, están presentes en tres regiones geográficas: en Norteamérica, Sudamérica y en Europa, las cuales contribuyeron al beneficio ordinario del grupo Banco Santander en el primer trimestre de 2022 con 806 millones de euros, 900 millones de euros y 1.018 millones de euros respectivamente. A su vez, Digital Consumer Bank (que aúna la parte financiera del banco -Consumer Finance- y su banca 100% digital, Openbank), aportó al beneficio ordinario 282 millones de euros, un 11% más que en el mismo periodo del año anterior.

Sin embargo, su diversificación también atañe a los negocios donde desarrolla su actividad, con Banca Comercial, Santander Corporate & Investment Banking (CIB), Wealth Management & Insurance y su negocio global de pagos (PagoNxt) aportando de forma equilibrada a la generación de ingresos y beneficio del grupo.

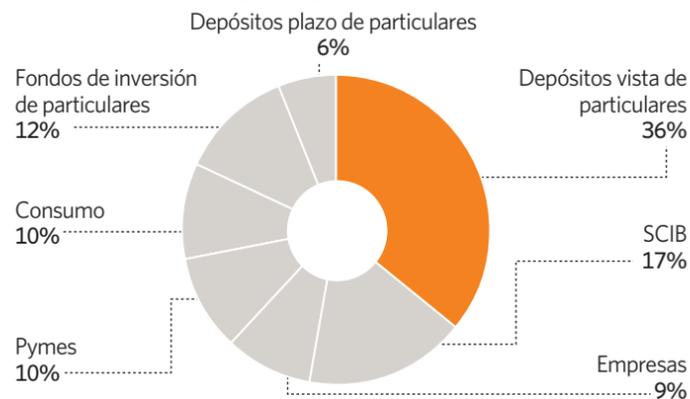
Gracias a este tipo de estrategias junto con una buena evolución del negocio y una mejora de la eficiencia y la calidad crediticia, todos los negocios obtuvieron buenos resultados y Santander CIB registró un récord en las ganancias. El grupo obtuvo un beneficio

Cartera de créditos por negocios en Marzo de 2022



Fuente: Banco Santander.

Recursos de clientes por negocios marzo 2022



elEconomista

atribuido total de 2.543 millones en el primer trimestre de 2022, un 58% más en términos de euros corrientes que en el mismo periodo del año anterior, cuando la entidad se anotó un cargo de 530 millones por costes de reestructuración. Considerando este impacto, su beneficio ordinario aumentó un 19% en euros corrientes. Concretamente en España, el beneficio ordinario fue de 365 millones de euros, un 21% más que en el mismo periodo del año anterior, debido en esencia a un aumento en los ingresos por comisiones (+9%), un descenso en los costes (-4%) y menores provisiones por la mejora en la morosidad y el buen ratio de cobertura. Este crecimiento

se replicó en otros países como México, donde el beneficio ordinario del trimestre alcanzó los 249 millones de euros, un 32% más frente al mismo periodo del año anterior; Reino Unido, cuyo beneficio ordinario fue de 375 millones de euros (+26%); Chile y Argentina con un crecimiento interanual del beneficio del 28% y el 53%, respectivamente.

La actividad comercial del banco durante este trimestre fue muy alta gracias a su aumento en la mayoría de países, consiguiendo que los recursos de clientes alcanzaran la cifra de 1,1 billones de euros, un 5% más que el año anterior; asimismo, se logró que los depósitos crecieran un 5%, hasta los 906.000

millones de euros y que los fondos de inversión aumentaran un 6% hasta los 191.000 millones de euros, especialmente debido a la entrada neta de fondos y a la recuperación de los mercados tras la crisis del Covid-19. Según los datos del banco, también aumentaron los créditos un 5% y superaron el billón de euros por primera vez después de crecer un 4% en Europa (España y Polonia, un 6% cada uno), un 8% en Norteamérica y un 9% en Sudamérica.

Por otro lado, también aumentó hasta los 155 millones el número de clientes del grupo en este periodo, con siete millones de nuevos abonados, al igual que el número de clientes

EL GRUPO OBTUVO UN BENEFICIO ATRIBUIDO DE 2.543 MILLONES EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2022



Imágenes del Work Café de Banco Santander en Brooklyn, Nueva York.

OBJETIVOS DEL GRUPO SANTANDER PARA EL AÑO 2022

Crecimiento de los ingresos de en torno al

5%

RoTE ordinario por encima del

13%

Ratio de eficiencia del

45%

Ratio de capital CET1 fully loaded del

12%

Además, el consejo del banco tiene la intención de mantener su política de distribuir a los accionistas el

40%

del beneficio ordinario, dividido a partes iguales entre dividendos en efectivo y recompra de acciones

sario que los recursos de los fondos europeos se empleen en generar confianza para impulsar la inversión privada, motor clave del crecimiento y generación de empleo, así como en proteger a las pymes y a los más vulnerables”.

Por otro lado, añadió que en Estados Unidos se notarán en menor medida los efectos de la guerra, por lo que desde el banco pronostican un crecimiento por encima de su potencial en los próximos años. Por último, consideró el buen posicionamiento de los principales mercados del banco en Latinoamérica, de forma que pueden evadir las consecuencias de los ciclos alcistas en los precios de las materias primas, la energía y los alimentos.

“Esto pone de manifiesto de nuevo que nuestro modelo, basado en el foco en el cliente, la escala y especialmente la diversificación, es en tiempos de crisis más resiliente que el de nuestros comparables”, declaró Ana Botín y añadió: “la diversificación demostró ser una ventaja competitiva durante la crisis financiera de 2008, durante la crisis de deuda soberana de 2011 y durante la pandemia, y explica por qué Santander siempre ha tenido uno de los mejores resultados entre los bancos de Europa en los test de estrés del Banco Central Europeo (BCE). Nuestra diversificación genera mayor resiliencia en resultados, con el beneficio por acción (BPA) menos volátil entre nuestros comparables en los últimos 20 años”.

De cara al futuro, a medio y corto plazo, el fuerte repunte de los precios y el endurecimiento de la política monetaria, con subidas de tipos de interés que en algunos mercados ya se están produciendo y en otros -la zona euro- se espera que puedan comenzar a finales de este año, causará un crecimiento de la economía mundial menor de lo esperado en el escenario macroeconómico.

Sin embargo, el modelo de negocio del banco cuenta con un fuerte peso del negocio *retail*, por lo que las subidas de los tipos de interés tendrán un impacto positivo en el margen de intereses y, por tanto, en la generación de ingresos.

Con todo ello, el banco confía en alcanzar los objetivos para 2022 que anunció en febrero, así como mantener sus resultados en todos los territorios donde se encuentra presente con la diversidad de sus productos y clientes.

digitales, que creció un 11%, hasta los 49 millones. Las ventas digitales se elevaron un 6% más que el mismo periodo del año anterior.

Tal y como señaló la presidenta de Banco Santander, Ana Botín, “nuestra diversificación geográfica y de negocios es clave para el crecimiento y nos mantiene como uno de los bancos más eficientes y resistentes entre nuestros competidores, con una rentabilidad claramente superior al coste de capital”.

INCERTIDUMBRE MACRO

En cuanto a las tensiones geopolíticas derivadas de la invasión de Rusia en Ucrania, Bo-

tín declaró en la junta de accionistas, celebrada el 1 de abril de 2022: “la exposición crediticia (y no hay otros riesgos directos) de Santander en Rusia y Ucrania es de apenas 80 millones de euros.” “Cumplimos con todas las restricciones y sanciones impuestas a Rusia por la Unión Europea, Reino Unido y Estados Unidos; y seguiremos observando estos requerimientos a medida que la situación evolucione”, añadió Botín.

En este sentido, la presidenta afirmó que según la duración del conflicto, su intensidad y las políticas que se apliquen para solventar sus consecuencias el escenario a medio plazo será distinto, pero la situación central con

la que cuentan es la de un crecimiento a un ritmo más lento de lo habitual a principios de año. Esto se debe a que la guerra tendrá consecuencias en los mercados, especialmente en Europa que está siendo la más afectada.

“Para mitigar los efectos negativos en familias y empresas, en el crecimiento sostenible y la competitividad, es necesario impulsar políticas públicas enfocadas a estos sectores, aprovechar al máximo y lo antes posible los fondos europeos y promover la inversión y el crecimiento de las empresas”, explicó Ana Botín.

La presidenta de Banco Santander también añadió: “concretamente en España, es nece-

Mapfre AM da un salto internacional con el foco en Latinoamérica y Portugal

La gestora, con más de 30 años de experiencia, está notando un aumento de actividad ‘muy importante’ en el país vecino y un buen comportamiento en sus fondos a pesar de la inflación y la guerra Por elEconomista



a volatilidad de los mercados como consecuencia de la guerra de Ucrania ha afectado enormemente a la economía. Tal y como explica el director general de la empresa de gestión de activos Mapfre AM, Javier Lendines, la guerra genera “miseria y un dolor irreparable”, pero lo que provoca en primer lugar “es incertidumbre” y todo esto obliga a ser “muy prudentes”, dice, con las inversiones. Por tanto, esa prudencia se ha traducido “en una reducción del riesgo en las carteras mediante ventas de renta variable, de crédito, de deuda periférica, reducción de la duración y compras de activos ligados a la inflación”, dice Lendines.

Aun así, desde Mapfre AM se han embarcado en el desarrollo de un buen departamento de ventas institucional que permitirá explotar nuevos mercados. El consejero delegado de la compañía, Álvaro Anguita, cuenta que “ya hemos cerrado la primera operación en Latinoamérica”, concretamente en Puerto Rico, y ya estamos en negociaciones en otros países de la región donde Mapfre tiene mucha fuerza con los negocios de seguros y eso nos ayuda”. Además, Anguita reconoce que el mercado en Portugal está “funcionando de forma espectacular”.

En estos momentos, la gestora tiene una doble labor: contribuir a los resultados financieros del Grupo (a través de la gestión de carteras, lo que da una rentabilidad financiera que, entre otros asuntos permite ofrecer dividendos que luego distribuyen todos los años). Al mismo tiempo, se dedican a gestionar productos de ahorro e inversión, alineado con los criterios con los que gestionan sus propias carteras, lo que se conoce como co-inversión. Esta marca, que forma parte del Grupo Mapfre, cuenta con más de 30 años de experiencia en el mundo de la gestión de activos y es una de las mayores firmas del



El consejero delegado de Mapfre AM, Álvaro Anguita y el director general de Mapfre AM, Javier Lendines.



sector en España, con más de 40.000 millones de euros en activos bajo gestión en Europa. Todo esto repercute en un mayor rendimiento para los accionistas.

Tal y como comenta Álvaro Anguita, en los últimos años Mapfre AM se ha preparado para dar ese salto a otros mercados. Una vez crearon la marca de la gestora de activos, ya mostraron su intención de salir hacia el exterior. En este sentido explica que “debía-

mos contar con una base sólida que nos diera fiabilidad” para buscar inversión institucional y por ello se lanzaron a Luxemburgo, ya que es “el mayor centro de inversión colectiva del mundo”, cuenta el directivo. Por tanto, esto cumplía con sus requisitos, además de contar con una estabilidad regulatoria que les reportase esa seguridad dentro de su sector, para poder ser competitivos. A partir de ahí, montaron una plataforma en la que

introducir estrategias diferenciales con respecto a otros productos de la competencia: “lo hemos visto, por ejemplo, con el *Mapfre AM Inclusión Responsable*, el *Good Governance*, el *Forgotten Value*, el *Capital Responsable* o el *Behavioral*”, productos que les diferencian de la competencia.

Todo esto les ha permitido empezar a vender en Francia, a través de la *Financière Responsable* especializada en ESG “de la que ad-

JAVIER LENDINES: “LA SITUACIÓN DE INCERTIDUMBRE OBLIGA A SER PRUDENTES CON LAS INVERSIONES”



Fachada de la sede de Mapfre.

quirimos parte del capital en 2017”, informa Anguita. También han registrado algunos de sus fondos en Reino Unido. Sin embargo, explica Anguita, hay regiones “en las que estamos prestando más atención”, como es el caso de Latinoamérica, “donde tenemos esa ventaja relativa respecto a otras entidades europeas”, resalta el directivo, debido a su liderazgo en el área de seguros. Al mismo tiempo, ese buen comportamiento del mercado portugués hace que lo tengan muy en cuenta en sus operaciones.

BUENOS RESULTADOS Y ESTRATEGIA

Pese a lo complicado que está resultando este año, “es de esperar que nuestros fondos se comporten razonablemente bien, tal y como está sucediendo”, remarca Javier Lendines. En este sentido, varios de los fondos de Mapfre, no solo los ESG sino también los tradicionales, cerraron 2021 con una rentabilidad superior al 20%.

Anguita, en cambio, es precavido y avanza que el panorama es incierto y “todo ello va a provocar que muchas empresas y estados tengan que bajar sus previsiones de crecimiento”. Aun así, la Bolsa está recuperando ya los valores previos al inicio de la invasión de Rusia “lo cual demuestra que sigue habiendo un exceso de liquidez muy importante”, analiza el consejero delegado.

El buen hacer de Mapfre AM ha hecho que sus carteras reporten ese buen comportamiento y esto no es otra cosa que la demostración de la experiencia previa. Javier Lendines explica que son una gestora “que invierte en buenas compañías”, y ahí radica la

clave de todo, en encontrar compañías que tengan una buena rentabilidad “independientemente de la fase del ciclo económico en la que se encuentren”, reitera. Los criterios que aplican desde la gestora para invertir son el de buscar empresas con un buen equipo gestor, balances sólidos con liderazgo o ventajas competitivas en su sector.

Además, algo muy importante que señala Álvaro Anguita es que, ante adversidades como el estallido de un conflicto armado, esas estrategias no han cambiado, “otra cosa es cómo implementar dichas estrategias y ahí entra en juego la prudencia, tratando de adaptarnos a los nuevos contextos a través de una gestión activa”, concluye.

DIVERSIFICACIÓN DE CARTERA

Mapfre, como otras aseguradoras, se ha visto obligada a diversificar su cartera con la incorporación de activos alternativos. Pero Javier Lendines resalta que “esto no es nada nuevo” y recuerda que “la inversión inmobiliaria ha sido muy importante en Mapfre y en la industria aseguradora en los últimos años”, pero que la diversificación está muy a la orden del día y, por ello, recientemente “hemos aumentado la posición de activos líquidos tanto en activos inmobiliarios –con un nuevo acuerdo entre Munich Re y Mapfre– como en *private equity*, *private debt* e infraestructuras”, asevera.

Su aproximación a este tipo de activos está caracterizada por los conceptos de conversión y seguridad: “Es importante encontrar un gestor que tenga un alineamiento de intereses con el Grupo”, apunta Javier Len-

dines. Y en ese sentido no buscan la máxima rentabilidad, sino una recompensa adecuada al riesgo asumido “con la premisa de preservar el capital”, recalca.

Gracias a esta estrategia del buen hacer, y el reconocimiento de Mapfre como inversor, han conseguido captar intereses de inversores institucionales “que han querido convertir con nosotros”.

Dentro de ese plan de buscar alianzas de negocio de la gestión de activos que generan valor para sus clientes, Mapfre AM entró en el capital de Abante, en abril de 2019, con el objetivo de crear una plataforma independiente de asesoramiento financiero y distribución de productos en el mercado español con esa pretensión de dar el gran salto a Latinoamérica. Como fruto de ese acuerdo, la gestora ha lanzado un fondo de capital privado, en el que también ha participado Altamar, y otro de infraestructuras, también de la mano del gigante Macquaire. Además, a finales de 2019, Mapfre AM llegó a un acuerdo con la firma estadounidense Boyar Value Group, para mejorar su capacidad de análisis, principalmente en el terreno de las pequeñas y medianas empresas de los Estados Unidos.

PREVISIONES PARA 2022

En lo que atañe al corto plazo, es decir, lo que resta de 2022, Javier Lendines dice que la evolución de los mercados estará muy influida por las consecuencias económicas de la invasión de Rusia a Ucrania, sumado a las acciones de los Bancos Centrales en cuanto a los tipos de interés y la reducción de los ba-

lances y, finalmente, por la desaceleración de China y su política de *Covid 0* “que puede provocar *shocks* en la oferta”, asegura.

Desde su punto de vista, el foco del mercado va a variar en los próximos meses desde la variación al crecimiento: “Los crecimientos se van a ir revisando a la baja y el incremento de los tipos de interés continuará, lo que provocará oportunidades de compra de bonos”.

Al mismo tiempo, y a tenor de lo que destacaba sobre los Bancos Centrales, Lendines dice que hay que ver “cómo reaccionan”, pero está convencido de que van a continuar con el proceso de normalización de la política monetaria, es decir, aplicarán subidas de los tipos de interés y harán una reducción paulatina de los balances.

Finalmente, en lo que atañe al crédito, la visión es algo más negativa “debido a las múltiples razones”, explica el director general. Pero la principal razón, explica Lendines, radica en la finalización de las compras por parte del Banco Central Europeo (BCE) y el deterioro del entorno marco. Respecto a la Renta Variable, “nuestra aproximación es de cautela ante la elevada incertidumbre”, asevera.

Por tanto, en estos momentos de gran volatilidad, Javier Lendines recalca que es “cuando más sentido tiene depositar la confianza en gestores profesionales que hayan navegado en aguas turbulentas con anterioridad. Además, hay que conocer el perfil de riesgo de cada inversor ya que estos gestores profesionales son los que tienen la experiencia y el conocimiento para adaptar constantemente la cartera de inversión.

INFRAESTRUCTURAS

Las constructoras ya logran tres de cada cuatro euros del exterior

La cartera internacional de los seis mayores grupos de infraestructuras españoles (ACS, Ferrovial, Acciona, FCC, Sacyr y OHLA) ya representa el 82,3% del total, con 161.111 millones de euros. El porcentaje es aún mayor en el negocio de construcción, copando el 90,8% Por J. M.

E

spaña presume de contar con varios de los mayores grupos de infraestructuras del mundo. Su liderazgo se hace patente prácticamente cada semana con la consecución de multitud de grandes proyectos en los cinco continentes. Las estadísticas también lo constatan, situando a las empresas españolas a la cabeza por ingresos internacionales en regiones como Latinoamérica y Estados Unidos y siendo sólo superadas, a nivel global, por los gigantes chinos. Una firma nacional, ACS, repite desde hace años en lo más alto de la clasificación, por encima también de los conglomerados respaldados por el Gobierno de China.

En 2021, los seis mayores grupos de construcción españoles incrementaron su posición internacional en 2021. ACS, Ferrovial, Acciona, FCC, Sacyr y OHLA culminaron el último ejercicio con unos ingresos conjuntos de 56.832 millones de euros, cifra que implicó un crecimiento del 5,4% con respecto a 2020. De esta cantidad, España aportó 13.754 millones de euros, lo que equivale al 24,2%, mientras que los mercados internacionales sumaron 43.078 millones, el 75,8%. Es decir, las principales empresas de infraestructuras generan ya más de tres de cada cuatro euros en el exterior. Y este último porcentaje, a tenor de la distribución de las carteras de contratación tenderá a ser mayor en los próximos años.

Los Fondos Next Generation emergen como una oportunidad para potenciar las inversiones en infraestructuras en España y en el resto de Europa. No obstante, la parálisis de proyectos concesionales, la gran apuesta de las constructoras, en territorio nacional desde hace años por las limitaciones que impone la ley a la rentabilidad sigue sin vislumbrar su final. Además, mercados con una elevada seguridad jurídica como Estados Unidos, Australia, Canadá y Reino Unido tienen en marcha ambiciosos planes de inversión en infraes-

tructuras que están en el epicentro de las estrategias de crecimiento de las grandes firmas españolas.

Al cierre de 2021, según los datos recogidos en sus informes anuales, las seis compañías españolas acumulaban una cartera global de pedidos de 195.777 millones de euros repartidos en las diferentes actividades que desarrollar, como construcción, gestión de infraestructuras, servicios, medio ambiente, agua, cemento o desarrollos. Este importe representa un aumento del 11,4% con respecto a los 175.708 millones que registraban en 2020. Ambas cifras incluyen la cartera del negocio de servicios que Ferrovial aún mantiene en su perímetro, aunque está en venta y lo contabiliza como actividad discontinuada.

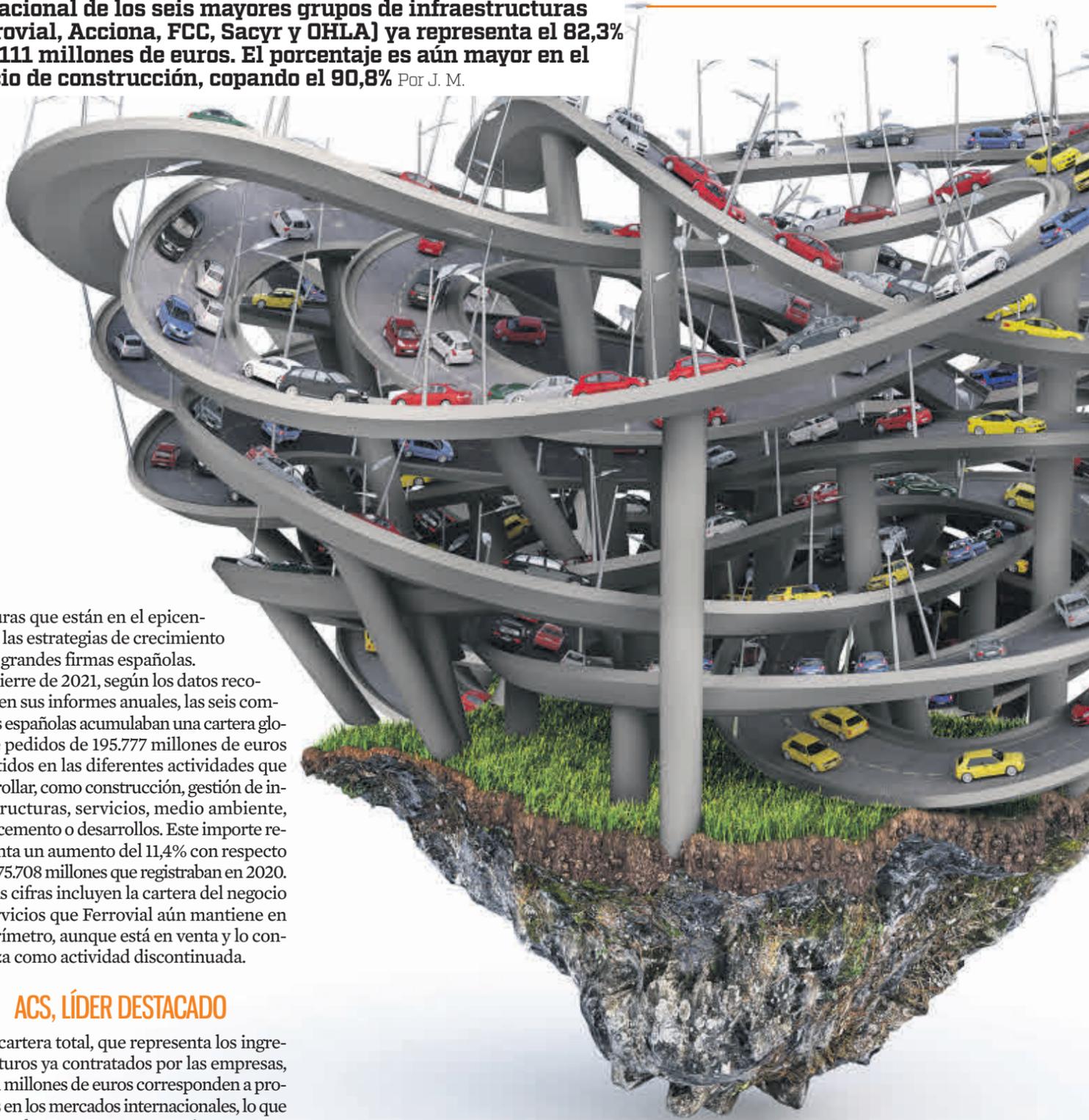
ACS, LÍDER DESTACADO

De la cartera total, que representa los ingresos futuros ya contratados por las empresas, 161.111 millones de euros corresponden a proyectos en los mercados internacionales, lo que implica el 82,3%. Este porcentaje, por tanto, es superior al 75,8% que abarcan en la actualidad los ingresos en el extranjero. El impulso en la licitación y la contratación de obras y servicios en España en el último ejercicio por parte de las Administraciones Públicas, tras el desplome de 2020 como consecuencia de la pandemia, ha permitido a las seis grandes constructoras españolas elevar su cartera nacional

hasta los 34.666 millones, cantidad que pesa el 17,7% en el total.

En el segmento de la construcción, el más prolijo en términos de contratación, la predominancia de los proyectos en el exterior es aún más acuciada. La cartera conjunta de ACS, Fe-

rovial, Acciona, FCC, Sacyr y OHLA alcanzó a la conclusión de 2021 los 103.740 millones de euros, tras incrementarse un 9,7% en relación a los 94.570 millones del cierre de 2020. Del total, el negocio internacional aglutina 94.223 millones, equivalentes al 90,8%, mien-



AUNQUE LA OBRA PÚBLICA SE REACTIVÓ EN ESPAÑA EN 2021, EL PESO INTERNACIONAL SIGUE CRECIENDO

Las cifras de las grandes constructoras españolas

Datos en millones de euros

CARTERA DE CONSTRUCCIÓN TOTAL

EMPRESA	2019	2020	VARIACIÓN (%)	DESGLOSE GEOGRÁFICO CARTERA DE CONSTRUCCIÓN 2021		PESO(%)	INTERNACIONAL	PESO(%)
				ESPAÑA				
ACS	ACS	64.379	57.724	11,5	2.779	4,3	61.600	95,7
acciona	Acciona	12.087	10.797	12	1.677	13,9	10.410	86,1
ferrovial	Ferrovial	12.216	11.374	7,4	1.710	14,0	10.506	86,0
sacyr	Sacyr	6.280	5.622	11,7	1.193	19,0	5.087	81,0
OHLA	OHLA	4.796	3.897	20,3	790	16,0	4.007	83,5
fcc	FCC	3981	5.156	-22,8	1.368	34,4	2.613	65,6
Total		103.740	94.570	9,7	9.517	9,2	94.223	90,8

CARTERA DE TODAS LAS ACTIVIDADES

EMPRESA	2019	2020	VARIACIÓN (%)	DESGLOSE GEOGRÁFICO CARTERA DE CONSTRUCCIÓN 2021		PESO(%)	INTERNACIONAL	PESO(%)
				ESPAÑA				
ACS	ACS	67.262	60.425	11,3	5.388	8,0	61.874	92,0
acciona	Acciona	18.096	14.885	21,6	3.315	18,3	14.781	81,7
ferrovial	Ferrovial	20.589	19.667	4,7	1.710	8,3	18.879	91,7
sacyr	Sacyr	45.938	39.185	17,2	8.038	17,5	37.901	82,5
OHLA	OHLA	5.808	4.962	17	1.289	22,2	4.519	77,8
fcc	FCC	30.197	29.412	2,7	14.926	49,4	15.271	50,6
Total		195.777	175.708	11,4	34.666	17,7	161.111	82,3

CARTERA DE CONSTRUCCIÓN TOTAL

EMPRESA	2019	2020	VARIACIÓN (%)	DESGLOSE GEOGRÁFICO CARTERA DE CONSTRUCCIÓN 2021		PESO(%)	INTERNACIONAL	PESO(%)
				ESPAÑA				
ACS	ACS	27.837	27.853	-0,1	2.988	10,7	24.849	89,3
acciona	Acciona	8.104	6.482	25	3.134	38,7	4.970	61,3
ferrovial	Ferrovial	6.778	6.532	3,8	1.132	16,7	5.646	83,3
sacyr	Sacyr	4.675	4.548	2,8	1.735	37,1	2.940	62,9
OHLA	OHLA	2.779	2.831	-1,8	822	29,6	1.957	70,4
fcc	FCC	6.659	6.158	8,1	3.944	59,2	2.716	40,8
Total		56.832	54.404	4,5	13.754	24,2	43.078	75,8

Fuente: empresas y elaboración propia. Todos los datos son en términos comparables y eliminando efectos de desinversiones.

elEconomista

tras que España copa el 9,2% restante (9.517 millones).

Por empresas, ACS emerge como líder destacado tanto en ingresos como en cartera. El grupo que preside Florentino Pérez obtuvo una cifra de negocios de 27.837 millones de euros en 2021, prácticamente similar a la de 2020 (-0,1%). La compañía sostiene esta posición en su actividad internacional. No en vano, de las seis primeras empresas españolas, es con diferencia la que genera más recursos en el exterior en términos proporcionales.

En concreto, en el último año el 89,3% de sus ingresos (24.849 millones de euros) procedió de los mercados internacionales y el 10,7% (2.988 millones de euros) de España.

En cuanto a la cartera, ACS contabilizaba al cierre de 2021 un total de 67.262 millones, lo que equivale a casi la tercera parte de la suma de los seis grupos. De ese importe, 61.874 millones se circunscriben a proyectos en el exterior, lo que supone el 92%, más que ninguna otra de las firmas españolas. Los pedidos nacionales se limitan al 8% (5.388 millones). El área de construcción congrega el grueso de la cartera de ACS, con 64.379 millones, de los que 61.600 millones, el 95,7%, se dan en mercados internacionales, con Estados Unidos y Australia a la cabeza.

Tras ACS, Acciona es el segundo grupo con mayores ingresos, 8.104 millones de euros. Importe que mejora en un 25% el de 2020. En su caso, el 61,3% (4.970 millones) corresponde al exterior y el 38,7% (3.134 millones) a España.

La compañía que preside José Manuel Entrecanales contaba al término de 2021 con una cartera en todos sus negocios de 18.096 millones -sin incluir los proyectos por puesta en equivalencia-, lo que implica un 21,6% más que en 2020. Destaca Australia como su primer mercado. De esta cantidad, 14.781 millones, el 81,7%, se registra fuera de España. Los contratos de construcción representan dos terceras partes, con 12.087 millones. De ellos, 10.410 millones, el 86,1%, proceden de proyectos en el exterior.

Ferrovial, por su parte, ingresó 6.778 millones de euros en 2021, un 3,8% más. El 83,3% (5.646 millones) provinieron del extranjero, con Estados Unidos, Reino Unido, Polonia y Australia a la cabeza. España, por tanto, queda acotado ya al 16,7%, con 1.132 millones. La cartera conjunta de los negocios de construc-

ción y servicios, actividad en la que lleva más de tres años en proceso de desinversión, alcanzaba en diciembre los 20.589 millones, con un peso internacional del 91,7% (18.879 millones). Este porcentaje baja considerando sólo los pedidos de construcción, que ascendían a 12.216 millones -récord histórico que se ha rebasado en el primer trimestre de este año-. En concreto, los contratos en el exterior suponen el 86% (10.506 millones).

FCC logró unas ventas de 6.659 millones en 2021 gracias, sobre todo, a sus negocios de medio ambiente y agua, con un alza del 8,1%. Precisamente por sus actividades de servicios tiene el menor peso internacional, del 40,8% (2.716 millones). De cara al futuro, su cartera es de 30.197 millones, con el 50,6% (15.271 millones) en el exterior y el 49,4% (14.926 millones) en España. En construcción la cifra se si-

túa en 3.981 millones, de los que 2.613 millones, el 65,6%, son internacionales.

Sacyr, por su parte, fijó su cifra de negocios en 4.675 millones, un 2,8% más, con el 62,9% (2.940 millones) del exterior. Cuenta con una cartera, impulsada por sus concesiones, de 45.938 millones, un 17,2% más que en 2020. El 82,5%, 37.901 millones, corresponden a países como Italia, Colombia o Chile. En construcción la cartera es de 6.280 millones, con un 81% (5.087 millones) en el exterior.

Mientras, OHLA ingresó 2.779 millones, el 1,8% menos, con el 70,4% (1.957 millones) del exterior. Su cartera a largo plazo alcanza ya 5.808 millones (+17%), de los que 4.519 millones, el 77,8%, derivan de proyectos internacionales. Sus contratos de construcción suman 4.796 millones y el 83,5%, 4.007 millones, son fuera de España.

LA DISTRIBUCIÓN DE LAS CARTERAS ANTICIPA UN MAYOR PESO DEL EXTERIOR EN EL FUTURO INMEDIATO

Abertis trabaja en autopistas inteligentes para salvar el planeta

La empresa de gestión de carreteras busca en lo digital la clave para el transporte seguro y sostenible

Por eE

A

Abertis es la empresa líder mundial en gestión de autopistas presente en más de 15 países de Europa, América y Asia. Esto significa que gestiona cerca de 8.000 kilómetros de autopistas en todo el mundo.

Actualmente la empresa trabaja para aprovechar las nuevas tecnologías como el *Big Data*, el Internet de las Cosas o el *machine learning*, para poder mejorar la gestión de las vías y estar listos para abordar la movilidad del futuro. En este sentido, la digitalización resulta un elemento clave con el que la gestora de autopistas trabaja para llegar a una transición más sostenible y con menos emisiones.

Desde Abertis son conscientes de los numerosos cambios que hay que realizar desde la gestión de las autopistas y por eso impulsan proyectos orientados a los nuevos desafíos de la movilidad, como preparar las autopistas para los vehículos eléctricos, conectados o autónomos, a través de la instalación de puntos de recarga o 'electrolineras' para vehículos eléctricos e híbridos enchufables, al mismo tiempo que va a impulsar el uso de combustibles alternativos, incluido el hidrógeno.

A esto se suman proyectos más recientes como la digitalización de los métodos de pago en las autopistas a través del impulso de soluciones de movilidad con la implantación, en multitud de países, de proyectos de peajes sin barreras, lo que hará el transporte en carretera más sostenible ya que permite mejor fluidez en el tráfico. Al mismo tiempo, la digitalización de los métodos de pago es otro de los hitos que quiere conseguir la compañía.

Estas vías de alta calidad serán posibles en la próxima década y ofrecerán información en tiempo real del tráfico, lo que permitirá anticiparse a las incidencias al mismo tiempo que se reducirá la siniestralidad. En la compañía son conscientes de que en 2050 se podrán alcanzar los cuatro mil millones de vehículos, una cifra muy poco sostenible y un horizonte con el que hay que trabajar para salvar al planeta.



ABERTIS

La cartera de FCC es diversa y llega a toda la ciudadanía

La compañía opera en líneas de negocio que van desde la gestión del agua o residuos y la construcción

Por eE

L

La empresa líder en servicios ciudadanos FCC ofrece una cartera muy diversificada lo que le permite ofrecer un servicio global a la ciudadanía. La compañía cuenta con una experiencia acumulada de más de medio siglo de historia y es uno de los primeros grupos de servicios ciudadanos, de referencia internacional. Además, cuenta con un equipo de 59.000 personas en todo el mundo que interactúan con los ciudadanos en busca de una mayor sostenibilidad cotidiana. FCC enfoca la gestión empresarial hacia el diseño y la presentación de servicios inteligentes a los ciudadanos. Para ello, ha desarrollado un extenso abanico de servicios cuyo denominador común es la búsqueda de la eco-eficiencia.

Su modelo de negocio se centra en cuatro grandes líneas de actividad: Medio Ambiente, que gestiona los residuos domésticos e industriales, se encarga de la limpieza de las calles y el mantenimiento de parques y jardines, entre otras actividades. El área de agua, que opera bajo la marca Aqualia, se ocupa del ciclo integral del del líquido elemento, desde las infraestructuras necesarias para el servicio hasta el suministro a hogares y negocios. En Infraestructuras, el Grupo opera a través de FCC Construcción y Cementos Portland Valderrivas, esta última empresa cotizada y líder en producción de cemento en España. A través de esta línea desarrollan y mantienen infraestructuras en todo el mundo. Finalmente, el área Inmobiliaria está integrada por FCC Real State y Grupo Realia, cuya matriz es una sociedad cotizada. Este área cuenta con más de 30 años de experiencia y tiene como objetivo social mover, gestionar y explotar toda clase de bienes inmuebles.

La compañía cuenta con 120 años de experiencia, lo que le ha permitido llevar adelante sus líneas de trabajo con un gran bagaje que le ha posibilitado desarrollar un modelo de negocio de una manera sostenible y rentable, apostando por el desarrollo local y contribuyendo a mejorar la calidad de vida de la ciudadanía.



F. VILLAR

Grupo Sanjose crea progreso con valor añadido y experiencia

La cultura corporativa de la empresa está basada en la calidad a través de la mejora de sus modelos de gestión

Por eE

G

El grupo Sanjose mantiene una estrategia empresarial basada en la excelencia, la innovación, la experiencia de sus profesionales, la optimización de todos los recursos, el compromiso con el cliente y el máximo aprovechamiento de las sinergias entre sus principales ideas de negocio.

La compañía crea valor e impulsa el progreso de las ciudades y países en los que está presente a través del diseño y la construcción de modernas infraestructuras del transporte que conectan a las personas, equipamientos sociales de diversa tipología que satisfagan todas las necesidades de las personas y el desarrollo y promoción de energías renovables e importantes proyectos de eficiencia energética, capaces de hacer de este mundo un lugar más sostenible.

La actualización permanente es parte de su cultura empresarial, así como la mejora de sus estrategias y modelos de gestión. Todo ello con el objetivo principal de adaptarse a las exigencias de cada mercado y los cambios que han experimentado las necesidades de sus clientes y la sociedad en general. Sus principales líneas de negocio son la constructora, energía y medio ambiente, concesiones y servicios y CSJ Solutions (*Consultora y Project management*). Sanjose ha dejado su sello de calidad en todo el mundo, con proyectos por toda España, pasando por Portugal, Argentina, Perú, Chile, Cabo Verde o Emiratos Árabes Unidos. Es decir, están presentes tanto en Europa, Asia, América y África.

Este grupo, que nació a finales de los 60 en Galicia como una pequeña empresa de construcción y rehabilitación, es a día de hoy una de las principales empresas del sector constructor. Tanto es así que actualmente ocupa el puesto 128 en el recuento mundial *Top International Contractors*, de la prestigiosa revista estadounidense ENR (*Engineering News-Record*); y se encuentra entre las 100 mayores constructoras mundiales por ventas según el estudio *Global Powers of Construction*, elaborado por la consultora Deloitte.



A. MARTÍN

Indra, o cómo exportar la digitalización a los cinco continentes y al espacio

La cotizada española lidera proyectos tecnológicos punteros para la digitalización de los sectores aeroespacial, de defensa y movilidad, los servicios financieros, la energía o la industria

Por elEconomista



Indra es un ejemplo claro de cómo la actual ola de transformación digital está brindando grandes oportunidades de desarrollo global a las empresas que llevan tiempo preparándose para afrontar los grandes retos vinculados a la profunda disrupción que experimenta la economía y la sociedad. La compañía registró un crecimiento interanual de dos dígitos en todas las partidas de su cuenta de resultados en el primer trimestre de 2022 y el beneficio de los tres primeros meses de este año alcanzó los 39 millones de euros, un 76% superior al del primer trimestre de 2021. Un éxito que en gran parte se debe a su apuesta por tecnologías emergentes.

Indra cuenta con presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 naciones. No en vano, a cierre del primer trimestre de este año, el 46% de sus más de 53.000 profesionales estaban ubicados fuera de España, principalmente en Latinoamérica y EEUU, seguidos de otros países europeos. La compañía cuenta con más de 2.000 profesionales en Asia, Oriente Medio y África.

Con unos ingresos a cierre de 2021 de 3.390 millones de euros y presencia en el selecto Ibex 35, Indra se presenta como un ejemplo de exportación de tecnología para la ejecución de proyectos de alto impacto.

Su equipo de expertos y su profundo conocimiento del negocio de sus clientes y de las últimas tecnologías, así como su liderazgo en los grandes programas y proyectos europeos de innovación, le permiten presentar una oferta diferencial y trabajar en el diseño de la siguiente generación de soluciones tecnológicas. De hecho, Indra lidera ya proyectos únicos altamente innovadores, que van a transformar el futuro del transporte y de la defensa a escala mundial en los próximos años.

La tecnológica es uno de los grandes líderes mundiales en sistemas de tráfico aéreo,



Sede de Indra, Alcobendas (Madrid).

con más de 5.700 instalaciones desplegadas en más de 160 países. Es socio tecnológico de seis de los principales proveedores de servicios de navegación aérea europeos. Con ellos, junto con ENAIRE, ha forjado la Alianza iTEC, decisiva para impulsar la digitalización del Cielo Europeo. Recientemente, Indra ha sido también elegida por Eurocontrol para digitalizar completamente el integrated Network Manager (iNM), un sistema de tráfico aéreo único, clave para la coordinación del tráfico entre 41 estados y más de 68 grandes centros de control aéreo.

Indra acompaña también a los ejércitos más avanzados del mundo en su digitalización. Es coordinador industrial español del programa europeo de defensa FCAS (Future Combat Air System), el mayor y más avanzado proyecto europeo de la defensa, que permitirá a Europa contar con un auténtico sistema de combate aéreo que supere las capacidades de cualquier avión militar. Ha exportado sus radares a los cinco continentes y es el principal suministrador de la OTAN. Igualmente, sus simuladores están implantados en clientes de todo el mundo, en países como China, EEUU o Alemania.

Indra también es líder en *smart mobility*, presente en la movilidad diaria de más de 78

millones de personas, con más de 2.500 proyectos desarrollados en más de 50 países y 100 ciudades de todo el mundo, entre las que destacan urbes como Londres, Sídney, Ámsterdam, Santiago de Chile o Madrid. La compañía ha desempeñado el rol de socio tecnológico en grandes proyectos de infraestructuras de transporte en todo el mundo, como el AVE La Meca-Medina, el canal de Panamá o la gestión integrada de los túneles de Londres. Indra comunicó recientemente que implantará en Israel un avanzado sistema de peaje dinámico con inteligencia artificial por 24 millones de euros.

IMPULSAR LA TRANSICIÓN DIGITAL

A través de su filial Minsait, la compañía está impulsando la transición de empresas e instituciones hacia nuevos modelos digitales, más innovadores y sostenibles, que replantean en muchos casos la relación entre las primeras con sus clientes y con los ciudadanos. Lo certifican ambiciosos proyectos en diferentes puntos del globo para implantar y consolidar modelos de ciudades inteligentes (*smart cities*, en inglés). España es un referente global en este ámbito: diez ciudades de nuestro país se encuentran entre las 165 mejores *smart*

cities del mundo, atendiendo al Índice IESE Cities in Motion, y más de 300 urbes, empresas y entidades están conectadas a través de las redes españolas de ciudades y destinos inteligentes como la RECI y la Red DTI. Minsait quiere exportar este modelo de éxito que combina tecnología y gestión para lograr entornos urbanos más humanos, seguros y sostenibles. La visión de Minsait sobre los nuevos modelos de negocio también puede encontrarse en ambiciosos proyectos ligados al mundo *phygital*, que apela al aprovechamiento de los datos generados en la intersección entre el mundo físico y el digital para optimizar la gestión de infraestructuras y territorios -la digitalización del sector energético es un ejemplo claro- o a modelos de producción de Industria Conectada, altamente sensorizados o robotizados.

Al hilo de lo anterior, cabe señalar que la ONU premió un proyecto energético contra el Cambio Climático impulsado tecnológicamente por Minsait para la Universidad de Monash (Australia). Minsait también colabora estrechamente con empresas digitales en crecimiento, como es el caso de Rappi, el unicornio colombiano que está revolucionando el comercio electrónico en toda Latinoamérica y que emplea la plataforma de medios de pago de Minsait Payments. Acuerdos globales con Google Cloud y Microsoft dan fe de la capacidad de Minsait para innovar y transformar los negocios mediante proyectos de migración a la nube pública, que extraen el potencial de la IA y el *Big Data*. A través de su filial SIA, especializada en ciberseguridad, brinda servicios sin interrupción para proteger a empresas e instituciones de ciberataques, con una red de centros SOC (Cybersecurity Operations Centers) ubicados en España, Alemania, México y Colombia y activos las 24 horas del día.

Atendiendo a la última edición del ranking EU Industrial R&D Investment Scoreboard de la Comisión Europea, Indra ha sido la primera compañía española y la segunda europea más destacada en el programa marco de innovación europeo Horizonte 2020, el principal instrumento para impulsar las políticas y la financiación del I+D+i y el desarrollo tecnológico en Europa desde 2014. En la práctica, la compañía se ha consolidado como una de las empresas más innovadoras de su sector en Europa por inversión en I+D+i.

OHLA, una cartera de 6.000 millones para mejorar la conectividad global

Con más de 110 años de historia y 23.000 empleados que trabajan con una misión: construir un planeta más sostenible y conectado Por elEconomista

E

l *South Corridor Rapid Transit* en Florida, la autopista Américo Vespucio Oriente en Chile, el Centro Canalejas Madrid, el Museo Nacional del Perú (MUNA), el *National Forensic Mental Health* en Dublín o la modernización de diversas líneas ferroviarias en República Checa. ¿Qué tienen estos proyectos de infraestructuras en común? Detrás de estas grandes obras está el Grupo OHLA, con más de 110 años de historia y 23.000 empleados que trabajan con una misión: construir un planeta más sostenible y conectado.

Posicionado como el 40 mayor contratista internacional, según la prestigiosa publicación *ENR*, OHLA cuenta con una cartera de cerca de 6.000 millones de euros, resultado de importantes contratos en sus tres principales mercados: Estados Unidos, Latinoamérica y Europa.

EEUU, MÁS DE 1.000 MILLONES PARA IMPULSAR INFRAESTRUCTURAS

La huella de OHLA en Estados Unidos, donde está presente desde hace más de 15 años y ha sumado contratos en 2021 por valor superior a los 1.000 millones de euros, se extiende a California, Nueva York, Nueva Jersey, Massachusetts, Illinois, Texas o Florida. Allí ejecuta proyectos tan relevantes como el *South Corridor Rapid Transit* o el *Destination Sport Miami*, uno de los mayores polideportivos cubiertos de Norteamérica.

A estos proyectos se suma la mejora de la autopista I-5, en el condado de Los Ángeles. Se trata del mayor contrato adjudicado a OHLA desde 2017 por valor de 321 millones de euros, ejercicio en el que resultó adjudicataria de la mejora de la autovía I-405, también en California, por 1.149 millones de euros.

En Nueva York, la compañía sigue trabajando en los trabajos de modernización y me-



Proyecto de mejora de la I-405 en California (EE.UU.)

jora de la accesibilidad de ocho estaciones de metro de la ciudad y en el diseño y construcción de la estación de Elmont, la primera estación del ferrocarril de Long Island que se ejecuta en casi 50 años.

Su destacada labor como impulsor de las infraestructuras en el país ha sido reconocida por la prestigiosa publicación *ENR*, que ha designado a OHLA Contratista del Año en California y Nueva York.

40 AÑOS EN LATINOAMÉRICA

En Latinoamérica, donde trabaja desde hace más de cuatro décadas, OHLA participa

en obras icónicas que impulsan el crecimiento y progreso de países como México, Perú, Colombia, Chile o Panamá.

En Chile, la compañía lleva a cabo la autopista urbana Américo Vespucio Oriente, AVO, una de las mayores infraestructuras viarias de Latinoamérica en la que OHLA participa en consorcio. Por su parte, en el ámbito hospitalario la compañía culminaba en 2021 el Hospital de Curicó. El edificio, que consta de más de 109.000 m² distribuidos en nueve plantas, dos de ellas bajo rasante, es la infraestructura sanitaria más grande y moderna de la Región de Maule. En total, OHLA ha construido en Chile ocho hospitales con

una superficie de 418.406 m² y 2.865 camas.

En 2021, culminaba la construcción del Museo Nacional del Perú (MUNA), el mayor museo peruano y uno de los más importantes de todo Latinoamérica. También en Perú lleva a cabo destacados proyectos en el ámbito de obra civil y edificación singular.

En lo que respecta a Colombia, la compañía concluía en 2021 la construcción del Cruce de la Cordillera Central, la infraestructura vial más importante en la historia del país. Este proyecto forma parte de un programa de mejora de infraestructuras que permitirán la generación de más de 100.000 nuevos empleos directos y la pavimentación

LA COMPAÑÍA ES UN REFERENTE EN LA CONSTRUCCIÓN DE PROYECTOS FERROVIARIOS SOSTENIBLES EN EUROPA, ASIA, ÁFRICA Y AMÉRICA

Modernización de la línea ferroviaria de Sudoměřice-Votice (República Checa).



OHLA LANZA EL PLAN DE SOSTENIBILIDAD 2022-2024

Uno de los propósitos de OHLA como compañía es contribuir al progreso, desarrollando infraestructuras que tengan un impacto positivo en la sociedad, creando valor a largo plazo. Para lograrlo, ha puesto en marcha su Plan de Sostenibilidad 2022-2024, en el marco de su Política de Sostenibilidad y los ODS de la Agenda 2030. Dicho plan se apoya en tres pilares fundamentales: negocio sostenible, gestión responsable y progreso social.

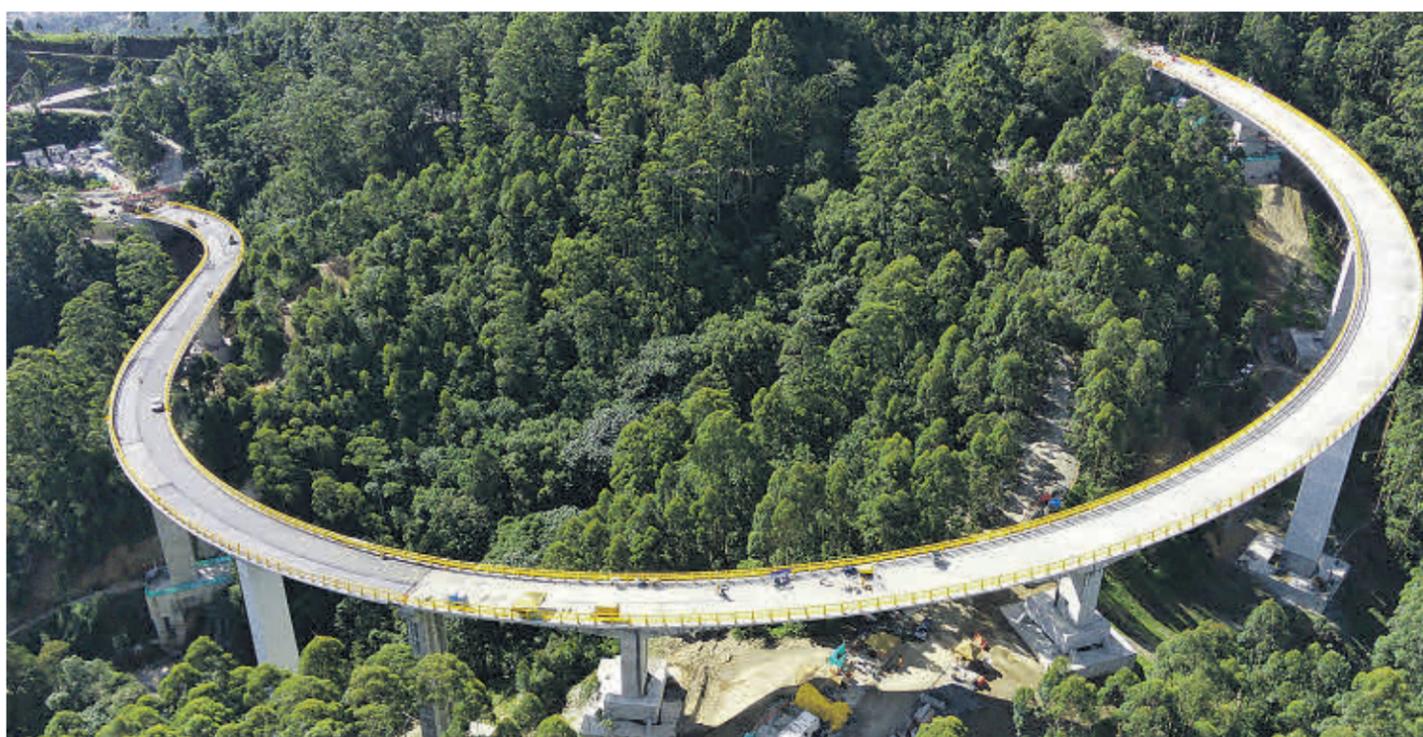
De esta forma, la compañía apuesta firmemente por un modelo de negocio responsable y sostenible, que incorpora prácticas encaminadas a la lucha contra el cambio climático, a la vez que intenta dar respuesta a las expectativas de sus grupos de interés e impulsa el progreso social y económico de las sociedades en las que opera.

Para ello, OHLA se centra en aplicar una gestión responsable, es decir, actuar desde un firme compromiso con la ética, la transparencia y el buen gobierno.

Por otro lado, en su apuesta por un negocio sostenible, OHLA trabaja, entre otros aspectos, en la progresiva descarbonización de su actividad, en la aplicación de criterios de economía circular en sus proyectos, en el desarrollo de buenas prácticas en materia de biodiversidad, en el empleo de energías renovables y en el fomento de prácticas y técnicas de construcción sostenible.

Ejemplo de ello son los 60 contratos de edificación singular que ha desarrollado aplicando criterios de sostenibilidad, como el hospital National Forensic Mental Health de Irlanda o Centro Canalejas Madrid.

Ejes del Plan de Sostenibilidad 2022-2024: negocio sostenible, gestión responsable y progreso social



Tramo Quindío en el Cruce de la Cordillera Central, la infraestructura vial más importante en la historia de Colombia.

de 1.660 nuevos kilómetros de vía que mejorarán la calidad de vida de 23 millones de habitantes del país.

En tanto que, en México, la compañía lleva a cabo la construcción de un viaducto doble voladizo en el tramo 3 del tren interurbano México-Toluca, ubicado en Ciudad de México, proyecto en el que ha aplicado importantes avances en materia de ingeniería.

EUROPA, UNA FIRME APUESTA POR PROYECTOS SOSTENIBLES

En lo que respecta a Europa, donde está presente desde 1911, la compañía ha impulsado

su actividad con nuevos contratos. Entre ellos se encuentran los que ejecuta en el ámbito ferroviario, dentro de su firme apuesta por impulsar infraestructuras sostenibles.

OHLA es un referente en la construcción de proyectos ferroviarios en Europa, Asia, África y América. Cuenta con una trayectoria de cerca de 200 proyectos ejecutados en el ámbito de la Alta Velocidad Española desde que esta arrancara en 1988, a lo que hay que añadir una experiencia de más de setenta años en el desarrollo de infraestructuras ferroviarias.

Como ejemplos recientes hay que destacar que en República Checa participa en la

reconstrucción de la estación de Vsetín. Se trata de una de las mayores iniciativas de infraestructuras en el país y conlleva, entre otros aspectos, actuaciones a lo largo de 13 km de vías.

En Suecia, desarrolla dos tramos que forman parte de la ampliación de la línea azul del metro de Estocolmo y la línea de ferrocarril entre Lund y Arlöv, al sur del país.

Por su parte, en Noruega, la compañía participa en la reconstrucción de la estación de ferrocarril de Ski, al sureste de la capital, que forma parte del proyecto de infraestructuras de transporte más importante del país, *Follo Line*.



Robert & Judy Prokop Newman Alumni Center, Florida (EEUU). El proyecto cuenta con la certificación de construcción sostenible Leed.



Autopista Pedemontana Veneta (Italia).

Sacyr, proyectos que suman valor

La cartera de proyectos del grupo sigue en continuo crecimiento con el foco puesto en activos concesionales con un bajo riesgo de demanda

Por elEconomista

S

Sacyr ha reflejado en el Plan Estratégico 2021-2025 un propósito claro: hacer avanzar la sociedad hacia un futuro sostenible a través del desarrollo y gestión de infraestructuras que generen un impacto social, económico y medioambiental positivo en beneficio de todos los grupos de interés.

Sacyr pone su foco estratégico en el negocio concesional, al que acompañan dos potentes divisiones de ingeniería e infraestructuras y servicios.

En el ámbito de las infraestructuras, Sacyr cuenta con una gran trayectoria en obras complejas de transporte, social, energías renovables, agua, residuos y edificación singular. Y en proyectos de concesiones a largo plazo, en países consolidados, con bajo riesgo de demanda y flujos de ingresos recurrentes que financien la propia deuda asociada.

EQUILIBRADA PRESENCIA INTERNACIONAL

La cartera de proyectos del grupo sigue con un continuo crecimiento (+5% en el primer trimestre del año) con una equilibrada presencia internacional con el 45% de los proyectos en Europa, el 53% en América y el 2% restante en otros países.

La sostenibilidad de las actividades de Sacyr está en el centro de decisión de la compañía y así lo reconocen diferentes agencias internacionales. En el primer trimestre del año, S&P situó a Sacyr entre las 10 empresas de infraestructuras más sostenibles del mundo y lo incorporó a su *Yearbook 2022*. *Carbon Disclosure Project* otorgó a la empresa el re-

conocimiento *Supplier Engagement Leader 2021* por tomar medidas para medir y reducir el riesgo climático dentro de la cadena de suministro, involucrando a los proveedores en el cambio climático.

Además, el prestigioso rating *Sustainalytics* sitúa a Sacyr como líder en sostenibilidad del sector de infraestructuras en España y sexto del mundo.

Sacyr emitió en el primer trimestre un bono social por importe de 262 millones de euros con el objetivo de financiar la concesión Rumichaca-Pasto y el pasado ejercicio realizó otra emisión de un bono social para el proyecto concesional Montes de María, también en Colombia. En España cerró una financiación verde ligada al cumplimiento de KPI sostenibles y la emisión de bonos del Fondo de Titulización *Sacyr Green Energy Management*, con consideración *green bond*.

La cifra de negocios de Sacyr creció el 13% en el primer trimestre del año, hasta los 1.196 millones de euros, y el beneficio neto de los negocios escaló hasta los 40 millones de euros (+57%).

Sacyr cerró el primer trimestre de 2022 con un *ebitda* de 243 millones de euros, el 25% más que en el mismo periodo de 2021. Entre enero y marzo, la rentabilidad (margen de *ebitda*) alcanzó un porcentaje récord y se situó en el 20,3%, 200 puntos básicos superior a la alcanzada un año antes.

VALORACIÓN DE ACTIVOS CONCESIONALES: 2.850 MILLONES DE EUROS

Estas cifras demuestran la fortaleza del modelo de negocio de Sacyr, que es predecible, recurrente y estable. El 83% del *ebitda* procedió de activos concesionales que tienen bajo riesgo de demanda y que intervienen en toda la cadena de valor del sector de infraestructuras.

Los activos en cartera de Sacyr Concesiones en octubre de 2021 arrojaban un valor de 2.850 millones de euros y en 2025 alcanzarán los 3.700 millones de euros.

Los ocho mayores activos (Pedemontana, A3 y A5 - A-21 (Italia); AVO I (Chile); Rumi-

EL 83% DEL EBITDA PROVIENE DE ACTIVOS CONCESIONALES



AVO, Santiago de Chile (Chile). EE



Rumichaca-Pasto (Colombia). EE



Ruta 78 (Chile). EE

chaca-Pasto y Pamplona-Cúcuta (Colombia); Universidad de Idaho (Estados Unidos) y Ferrocarril Central (Uruguay) representan el 60% de esta valoración.

El Plan Estratégico 2021-2025 anticipa un nuevo ciclo expansivo de Sacyr Concesiones, en el que el *ebitda* casi se triplicará para pasar de los 365 millones euros obtenidos en 2020 al entorno de los 1.000 millones de euros en 2025. Esto supondrá el 85% del *ebitda* del grupo. Este crecimiento únicamente tiene en cuenta la aportación de los activos en cartera en octubre de 2021.

NUEVOS PROYECTOS EN OPERACIÓN

Sacyr Concesiones ha demostrado también durante los últimos años su capacidad de poner los proyectos en operación. Desde 2015 ha puesto en funcionamiento 10 activos y prevé inaugurar 15 más hasta 2028.

Entre 2022 y 2023 entrarán en funcionamiento los principales activos del grupo. Recientemente ha comenzado a operar la A3 en Italia y Ruta 78 (autopista Santiago-San

Antonio) en Chile y en los próximos meses entrarán en explotación AVO I (Santiago de Chile, Chile), la totalidad de la autopista Pedemontana-Veneta (Italia), Rumichaca - Pasto (Colombia), Mar 1 (Colombia) y en 2023 lo harán Ferrocarril Central de Uruguay y Pamplona-Cúcuta (Colombia).

En los próximos seis años la concesionaria pondrá en operación un total de 15 nuevos activos concesionales.

ITALIA, UN MERCADO DE REFERENCIA

Italia es uno de los mercados prioritarios para Sacyr donde opera a través de su filial SIS. En el país destacan sus tres proyectos concesionales que suman 535 kilómetros con una inversión de 4.600 millones de euros.

La autopista Pedemontana-Veneta, situada en el noreste del país, de 162 kilómetros de longitud y una inversión en construcción cercana a los 2.600 millones de euros, entrará en funcionamiento en su totalidad este año.

La Autopista A3 (Nápoles-Pompeya-Salerno) de 52 kilómetros es una concesión en operación a 25 años en la que se realizarán mejoras por 390 millones de euros.

Y los tramos de autopistas ya en explotación A21 Turín-Alessandria-Piacenza y A5 Turín-Ivrea-Quincinetto, así como la autopista de enlace A4/A5 Ivrea-Santhe y el Sistema de Autopistas de Circunvalación de Turín (Satt) y el tramo Turín - Pinerolo, que suman 320 km. Estas concesiones, pendientes de firma, generarán una cartera de ingresos de 2.900 millones y precisarán de una inversión en mejoras de 800 millones de euros.

AVO I, LA MAYOR AUTOPISTA URBANA EN CONSTRUCCIÓN DE AMÉRICA LATINA

La Autopista Vespucio Oriente (AVO I), en Chile, donde Sacyr participa tanto en la sociedad concesionaria como en el consorcio constructor, entrará en explotación en los próximos meses

La mayor autopista urbana en construcción de América Latina es un gran desafío de ingeniería, con una inversión superior a los 800 millones de euros. Contará con tres pistas por sentido de 3,5m de ancho, que permitirán una velocidad de 100 km/h y de 80 km/hr en túneles y trincheras.

Esta gran obra permitirá descongestionar una zona altamente saturada de la ciudad, disminuyendo los tiempos de recorrido del eje de 40 minutos a solo 10. Esto contribuirá, en paralelo, a reducir los niveles de contaminación y el consumo de combustible.

En Colombia, Sacyr puso el año pasado en explotación la vía Puerta de Hierro y este año lo harán Autopista al Mar 1 y Rumichaca-Pasto, y en 2021 entrará en servicio Pamplona-Cúcuta, el cuarto proyecto viario que Sacyr Concesiones desarrolla en Colombia, dentro de los proyectos de Cuarta Generación (4G), lanzados por el Gobierno del país. En total, suman una longitud de 525 kilómetros, con una inversión gestionada de 2.200 millones de euros.

Técnicas Reunidas: una intensa y creciente focalización en la transición energética

La compañía consigue importantes mejoras ambientales en segmentos tradicionales de la industria, como petroquímica y gas, y desarrolla numerosos proyectos de descarbonización

Por elEconomista



La presentación de los resultados de Técnicas Reunidas relativos al primer trimestre de 2022 puso de manifiesto, además de la lenta, pero continuada recuperación de las operaciones de la compañía, el progresivo cumplimiento de sus principales líneas estratégicas.

La primera de ellas es su creciente focalización en las actividades que hacen posible una aceleración de su posicionamiento en las tecnologías y servicios que son clave para la transición energética.

Sin necesidad de acudir al ejemplo de los contratos que la empresa obtuvo durante el pasado año, los tres proyectos de mayor dimensión económica que le han sido adjudicados en los primeros meses de este ejercicio son buena prueba de ello.

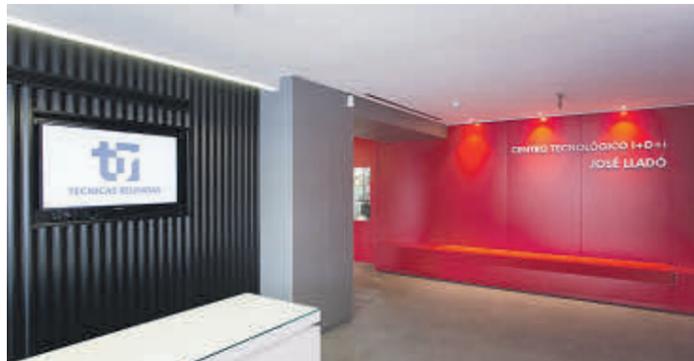
Los cuatro ciclos combinados de gas con una potencia total de 2.700 MW que Técnicas Reunidas desarrollará para la Comisión Nacional de Electricidad de México permitirán que este país reduzca la aportación de otras plantas de generación eléctrica más contaminantes y avance así en la descarbonización de su sistema eléctrico.

A su vez, el nuevo contrato suscrito por la empresa con Qatargas está centrado en el desarrollo de instalaciones para el tratamiento, manipulación, almacenamiento y carga del azufre generado en una gran planta de gas natural licuado.

Y el tercer gran contrato firmado en lo que va de año supone su participación en el desarrollo de una de las mayores plantas de etileno del mundo, que será instalada por INEOS en el puerto belga de Amberes. La avanzada tecnología que aplicará para ello la empresa española convertirá esta instalación en la de mayor nivel de eficiencia energética y sostenibilidad medioambiental de su tipo existente en Europa.



Planta de ciclo combinado alimentada con turbinas de última tecnología en Tierra Mojada, México.



Izq.: Centro Tecnológico en San Fernando de Henares, Madrid. Dcha.: 'Proyecto Shinefleet' de transporte pesado mediante hidrógeno.



Así pues, la ejecución de estos tres proyectos por parte de Técnicas Reunidas está claramente orientada a asegurar importantes mejoras medioambientales en segmentos tradicionales de la industria, como son la petroquímica y el gas, que requerirán inversiones cada vez mayores en el nuevo escenario de transición energética que se está afrontando a escala internacional.

No obstante, la contribución de Técnicas Reunidas al impulso de la transición energética no se limita a su voluntad y a su capacidad de orientar sus actividades tradicionales o más conocidas hacia la descarbonización u otros objetivos de preser-

ción medioambiental. Esta orientación se ve complementada, además, con el número creciente de proyectos, tanto industriales como de investigación, directamente relacionados con la transición energética que la empresa asume de manera cada vez más intensa, tras su clara apuesta por su posicionamiento en este sector hace ya más de dos años

SERVICIOS DE INGENIERÍA

Entre los principales servicios de ingeniería sobre transición energética puestos en marcha en este periodo por Técnicas Reunidas,

cabe citar el contrato para la ingeniería de detalle de una planta de biometanol para G.I.Dynamics en Ámsterdam o la ingeniería preliminar de dos plantas industriales de tratamiento de residuos sólidos urbanos y de lodos de depuradoras para SwissZinc y Zar en Suiza.

En lo que se refiere a la cadena de valor del hidrógeno, destacan los desarrollados en España para una instalación de hidrógeno verde destinada a la descarbonización del transporte, promovida por las empresas Enagás y Acciona; un estudio para la descarbonización con hidrógeno verde de las instalaciones de refino de una gran compañía petro-

LA COMPAÑÍA PARTICIPARÁ EN LA PLANTA DE ETILENO DE MAYOR EFICIENCIA ENERGÉTICA Y SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL DE EUROPA

lera; la ingeniería conceptual de una planta de hidrógeno verde en Chile, y el estudio conceptual para un proyecto de amoníaco verde en una antigua central de carbón.

En cuanto a proyectos asociados a la economía circular, destacan los servicios de ingeniería de detalle para dos plantas en Róterdam y Ámsterdam dedicadas a la producción de biocombustibles y bioetanol, respectivamente. Y los dos proyectos que la compañía está estructurando en España para la producción de bioetanol de segunda generación a partir de residuos agrícolas y forestales.

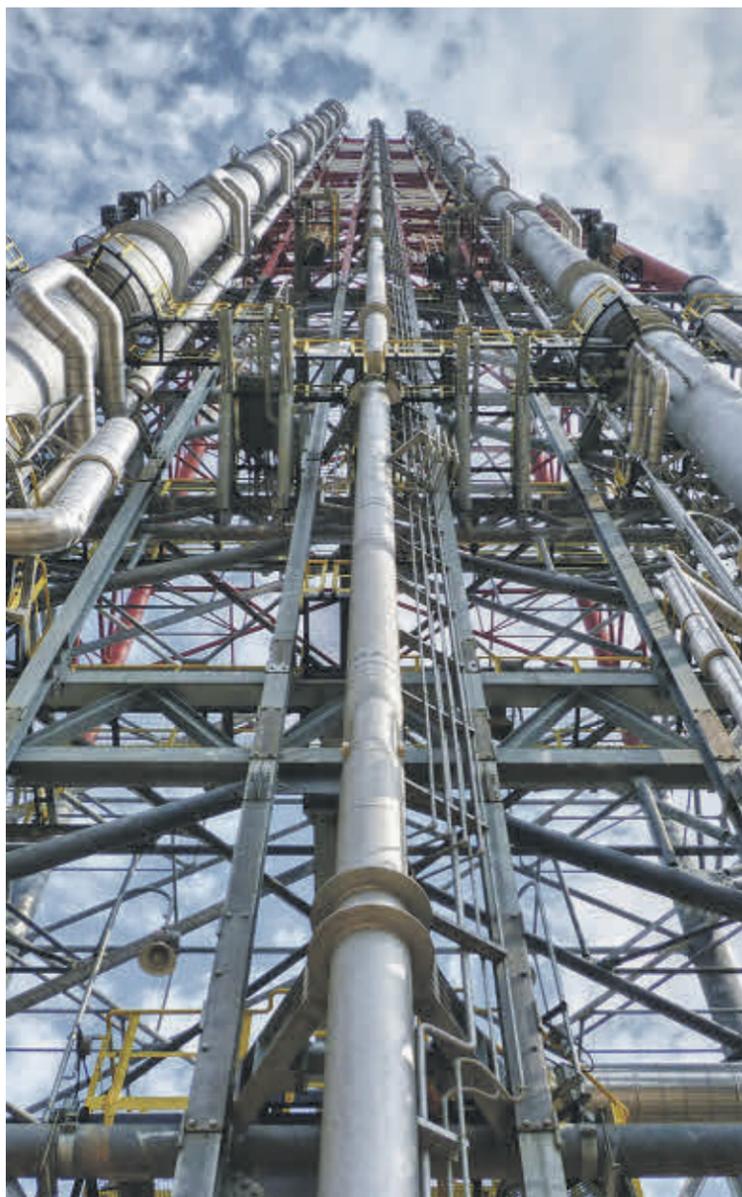
Asimismo, la compañía es muy activa en la tecnología de secuestro de carbono para industrias intensivas en energía. Fuera de nuestro país, ha ejecutado servicios de ingeniería para dos centrales eléctricas de gas natural con captura de carbono en el Reino Unido; y, en España, está trabajando en análisis conceptuales para instalaciones de estas características de una gran empresa industrial y de empresas de generación de electricidad.

Además, ha firmado acuerdos estratégicos con importantes empresas españolas y de otros países europeos para desarrollar tecnologías de descarbonización, promover la economía circular e implantar sistemas de captura y almacenamiento de carbono. En particular, cabe destacar el acuerdo que suscribió con Repsol a mediados del pasado año para desarrollar iniciativas tales como la producción de biocombustibles sostenibles a partir de residuos agrícolas y forestales, el reciclado de plásticos, la recuperación de calor residual en complejos industriales o el suministro de servicios a pymes para favorecer su incorporación a la transición energética, entre otros proyectos.

PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN SOBRE TRANSICIÓN ENERGÉTICA

En lo que respecta a los proyectos de investigación sobre transición energética, la ingeniería avanzada de Técnicas Reunidas hace posible, entre otros objetivos, el escalado de las tecnologías en las que se centran esas iniciativas a fin de que se conviertan en auténticas soluciones de dimensión y aplicación industrial. Buena parte de ellas se desarrollan en colaboración con otras compañías; y, en varias, Técnicas Reunidas es líder del proyecto.

Estas actividades se hallan alineadas principalmente en torno a cuatro ejes: la cadena



Instalaciones desarrolladas por Técnicas Reunidas.



de valor del hidrógeno, la economía circular, los bioproductos, y la recuperación de materias críticas.

En la cadena de valor del hidrógeno, destacan el proyecto *EVER* para producir hidrógeno verde con electrolizadores económica y medioambientalmente sostenibles; el *Undergy* para mejorar la competitividad del almacenamiento estacionario de energía renovable y la generación de hidrógeno verde; el *Shinefleet* para poner a punto generadores compactos de hidrógeno renovable y azul destinados a la industria del transporte pesado; y el *Zeppelin* para producción y almacenamiento de hidrógeno verde.

En economía circular, los más relevantes son el *Ecotron* para aumentar la sostenibilidad ambiental de los dispositivos electrónicos por medio de nuevos materiales y el reciclado de sustratos orgánicos flexibles; el *Sea4Value* para desarrollar tecnologías de recuperación de metales valiosos a partir de residuos de plantas desaladoras; el *DUST* para la valorización directa de polvos de acero; el *Hymet* para el aprovechamiento de subproductos y la descarbonización de procesos siderúrgicos; el *Recyclion* para el recicla-

do de las baterías de los vehículos eléctricos; y el *Eclipse* para el reciclado de plásticos. Además, Técnicas Reunidas colabora en un proyecto para el reciclado de fibra de vidrio procedente de las palas de los parques eólicos que llegan al final de su vida útil.

En cuanto al biorrefino, la empresa impulsa el *Levaplus* para la valorización de materias primas ricas en azúcares procedentes del sector azucarero y el *Waleva-Tech* para desarrollar tecnologías que permiten la obtención de productos de alto valor añadido a partir de residuos de biomasa. Finalmente, en recuperación de materias críticas, se encuentran el *Emselan* para obtención de tierras raras y el *Biorecover* para recuperación de tierras raras y platino.

Algunos de estos proyectos están adscritos al *Programa Horizon* de la Unión Europea o al *Programa Misiones* del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación.

CENTRO DE EXCELENCIA

Por consiguiente, el carácter de Técnicas Reunidas como empresa global se articula

en torno al objetivo central de contribuir a la transición energética y se expresa desde varias perspectivas: su presencia en toda la cadena de valor de los proyectos que desarrolla (ingeniería, compras, construcción); la amplia diversificación geográfica de sus contratos; sus actividades en todos los sectores que son críticos para el desarrollo de infraestructuras que son necesarias en la transición energética (petroquímica, gas, producción de combustibles limpios); sus servicios de ingeniería y proyectos de investigación en muy diversos ámbitos directamente relacionados con la transición energética (hidrógeno verde, secuestro y captura de CO₂, economía circular, biocombustibles, valorización de residuos, etc.).

Técnicas Reunidas se considera capacitada para asumir estas iniciativas y mantener esta naturaleza global gracias al desarrollo de otras de sus líneas estratégicas fundamentales: la consolidación de su centro de trabajo en Madrid como *hub* de excelencia tecnológica para todos sus proyectos, sobre la base de la competencia y la experiencia de los 6.800 profesionales, en su gran mayoría ingenieros altamente cualificados, que trabajan en la empresa.

TRANSPORTE

Las empresas vuelven a Europa para frenar costes e incertidumbre

El Covid, las tensiones geopolíticas y los problemas de stock han golpeado las cadenas de suministro mundiales

Por elEconomista

E

l Covid-19 y las nuevas normas tributarias unidas al golpe que ha sufrido occidente con la invasión de Ucrania por parte de Rusia han dado un vuelco al comercio mundial. La dependencia de determinados sectores del comercio y la industria con el sudeste asiático se ha puesto de relieve con los acontecimientos que se han sucedido en el último año y las empresas han buscado soluciones para evitar que esto lastre su negocio. Una vuelta de tuerca a la globalización que ha hecho que importantes firmas y *marketplaces* asiáticos se instalen en Europa y que las compañías del Viejo Continente que dependían a diario de los suministros en Asia hayan empezado a buscar soluciones.

Esta idea se ha visto también reforzada por los atascos en los puertos chinos que se han producido en las últimas semanas, la si-

tuación geopolítica y el aumento de costes que se deriva de todas estas problemáticas desde hace ya más de dos años, cuando la irrupción del Covid-19 cambió el mundo que conocíamos hasta entonces.

Los tiempos de espera en los puertos chinos han llegado a triplicarse y los retrasos y requisitos sanitarios provocan infinitos atascos a la entrada de estas infraestructuras claves para el comercio mundial. Como se puede ver en el primer gráfico, el precio de los fletes sigue a la baja y ya se sitúan a niveles de mediados del pasado verano, lo que marca para los expertos un cambio de tendencia muy importante en la cadena de suministro global.

El índice de fletes en contenedores de Shanghai (*Shanghai Containerized Freight Index*), que mide el precio de transportar uno de estos contenedores desde el puerto chino, ya estaba en declive desde mediados de enero, pero comenzó a caer de forma más rápida debido a la guerra de Ucrania a mediados de febrero. Como se puede ver en el gráfico, la caída ha continuado y el índice sigue bajando rápidamente desde el inicio del confinamiento. Todo ello, apunta, según las mismas fuentes, a una caída de las exportaciones del puerto chino de Shanghai que se demuestran a través del cierre de numero-

sas factorías de todo tipo de bienes que suelen tener como destino principal los mercados europeo y americano.

Además, desde el 1 de julio de 2021, el IVA se aplica a todos los productos comerciales importados a la Unión Europea, independientemente de su valor. Esto ha impactado directamente sobre compañías como Aliexpress, que se dedica al comercio desde China de bienes de muy poco importe que hasta ahora esquivaban el gravamen, generalmente, o a gigantes de la moda de bajo coste al estilo de SheIn, que ya han empezado a buscar soluciones y aplicarlas para evitar estos sobrecostes directos a sus clientes. En este sentido, se han abierto numerosos almacenes en el Viejo Continente con el ob-

jetivo de evitar estos cargos de cara al cliente, evitando el cruce de fronteras en el B2C, y recortando también los tiempos de espera para la recepción del paquete. Es decir, un cambio de 180 grados en la cadena de suministro y en el comercio mundial.

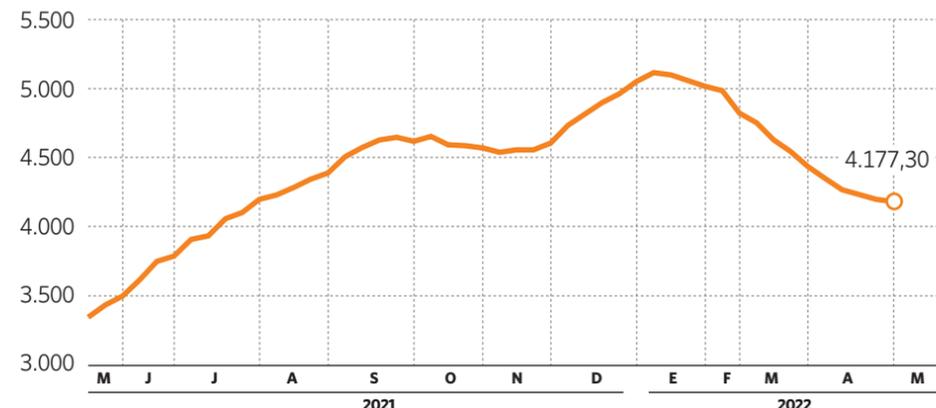
“La ultradependencia de Asia no es sostenible. La globalización se está transformando”, señala Francisco Aranda, presidente de UNO Logística, la patronal del sector, en una entrevista con *elEconomista*. “El valor añadido ya no va a ser el coste bajo como hasta ahora, hay que



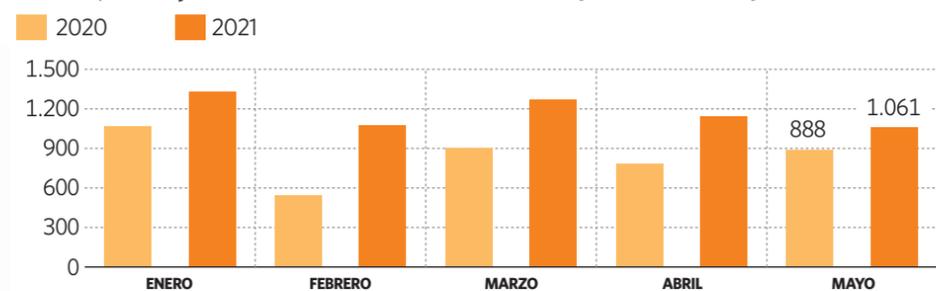
LOS ATASCOS EN LOS PUERTOS CHINOS OBLIGAN A LAS EMPRESAS A REPENSAR SUS RUTAS HABITUALES

Precio de los fletes marítimos según el índice de Shanghai

Precio medio (\$/TEU)



Yantian, en el ojo del huracán del comercio mundial (tráfico en TEUs)



Principales navieras en transporte de contenedores

Naviera	TEU	%
Maersk	4.152.821	16,9
Mediterranean Shg Co	4.050.967	16,5
COSCO Group	3.006.073	12,2
CMA CGM Group	3.001.342	12,2
Hapag-Lloyd	1.783.928	7,30

Top 5 de puertos españoles en tráfico de contenedores (tráfico en TEUs)

Puerto	ACUMULADO DESDE ENERO 2020	ACUMULADO DESDE ENERO 2021	VARIACIÓN (%)
Valencia	1.749.221	1.863.004	6,50
Bahía De Algeciras	1.704.144	1.540.938	-9,58
Barcelona	944.883	1.223.690	29,51
Las Palmas	308.190	399.193	29,53
Bilbao	191.832	172.459	-10,1

Fuente: Bloomberg, Cosco Shipping Ports, Alphaliner y Puertos del Estado.

elEconomista

La situación geopolítica también influye en este punto y los últimos movimientos que se han producido en el tablero internacional, con la invasión de Ucrania por parte de Rusia a la cabeza, tienen gran importancia para el sector del transporte.

En este sentido, el presidente de la Asociación de Navieros Españoles (Anave), Vicente Boluda Fos, afirmó hace unas semanas en los Desayunos con el Clúster Marítimo Español que “esta nueva situación podría hacer insostenible el transporte marítimo mundial”, centrado principalmente en los problemas derivados de la guerra de Ucrania que redundarían en la escasez de tripulaciones. Las cifras lo demuestran. De los dos millones de marinos que operan los cerca de 74.000 buques de la marina mercante mundial, el 15% son rusos y ucranianos. Todo ello teniendo en cuenta que el transporte marítimo arrastraba ya un déficit de tripulaciones de 26.000 oficiales.

El 75% de los clientes de la consultora Xeneta, según un estudio que ha hecho público la propia compañía, han confirmado que las sanciones a Rusia han impactado en sus cadenas de suministro. Más allá de estas modificaciones, desde Xeneta consideran que la demanda de capacidad no se reducirá hasta el año 2023, llegando incluso a ver la posibilidad de que se reduzca la capacidad entregada en el segundo y tercer trimestre de 2022 frente al primero, que ya de por sí estuvo por debajo de los 200.000 TEUs.

La globalización podría estar así dándose la vuelta en los últimos meses tras las sacudidas que está sufriendo la cadena de suministro global y convirtiéndose en un paso en el sentido contrario, hacia la desglobalización. Los próximos meses serán claves para ver si estos cambios que ahora se dibujan se convierten en permanentes.

añadir varias cosas más que pasan por la calidad y la tecnología”, recalca el presidente de la patronal.

LA DESGLOBALIZACIÓN

Todas estas problemáticas han llevado a replantear las cadenas de suministro de muchas de las compañías. Estos cambios de estrategia están dando lugar a la aparición y popularización de nuevos términos, tal y como señalan desde el Real Instituto Elcano.

“Los últimos términos que se están popularizando son *friendly-shoring* y *ally-shoring*, que se refieren también a una relocalización, excepto que

ésta no se limita a relocalizar en el país de origen: países “amigos”, con los que se comparten valores e intereses estratégicos, son también buenos destinos para trasladar la producción”, señalan desde Elcano.

En este sentido, las grandes empresas están anunciando cambios en sus localizaciones de producción. Por ejemplo, Toyota, el mayor fabricante de automóviles del mundo, anunció el pasado 10 de septiembre que en ese año fiscal produciría 300.000 vehículos menos de los previstos (de 9,3 a 9 millones de coches), debido a los problemas de suministros de componentes (en especial semiconductores) desde fabricantes del Sudeste asiático a causa del Covid-19. Esta situación se ha alargado durante lo que llevamos de este ejercicio. Toyota indica con claridad que ya planteó entonces la relocalización de producción a otras regiones, como recuerdan desde el centro. Pero no es la única, el conjunto del sector está sufriendo demoras similares que impactan directamente en su negocio.

Más allá de los costes también son claves otros factores, como la necesidad de prevenir situaciones de desabastecimiento de bienes en los mercados occidentales. Durante meses, la mayoría de los países han tenido que enfrentarse a situaciones de falta de *stock* -más allá de los componentes electrónicos para el sector del motor- lo que les ha llevado a aumentar sus niveles de bienes en localizaciones más cercanas al punto final de la cadena, en especial de aquellos que son considerados esenciales y que proceden de localizaciones alejadas, con el consiguiente aumento de los costes empresariales.

“LA ULTRADEPENDENCIA DE ASIA YA NO ES SOSTENIBLE. LA GLOBALIZACIÓN SE TRANSFORMA”

OPORTUNIDADES

La tecnología acapara el potencial del éxito empresarial

Sectores a priori tan dispares como la salud, la ciberseguridad, las finanzas o la educación tienen en común que la digitalización marcará su evolución y progreso

Por elEconomista

M

uchas de las grandes transformaciones que ha generado la pandemia no solo han llegado para quedarse, sino que se siguen acelerando año tras año. El ejemplo más claro de esto es todo lo relacionado con la tecnología y la digitalización, sobre todo en lo referente al mundo empresarial. De hecho, no han sido pocos los expertos que han estado alertando de que aquellas compañías que no se transformen digitalmente están destinadas a morir. Repasamos cuáles son los sectores con más potencial, según un estudio de IEBS Business School.

CADENAS DE SUMINISTRO

Esta industria tiene por delante el reto de maximizar las últimas tecnologías emergentes que abarcan desde la inteligencia artificial hasta el análisis de datos y el Internet de las Cosas. Por ello, aquellas empresas que ofrezcan soluciones que ayuden a agilizar los pedidos, reducir el desperdicio, resaltar áreas de riesgo y proteger las relaciones entre las partes tienen un gran potencial. De hecho, en el sector concreto de los almacenes, casi nueve de cada diez operadores están de acuerdo en que deben implementar nuevas tecnologías para ser más competitivos, según un informe de Zebra Technologies.

“Estamos viendo que se está produciendo un cambio positivo en la cadena de suministro y, en concreto, dentro de los almacenes”, afirma Mark Wheeler, director de soluciones de cadena de suministros en Zebra Technologies. “La mayoría de los responsables de la toma de decisiones creen que las inversiones en automatización superan con creces los riesgos de no hacer nada, y cada vez se sienten más cómodos integrando todo tipo de nuevas tecnologías en sus operaciones e infraestructuras actuales”.

5G E 'IOT'

El 5G marca el comienzo de una nueva era en lo que respecta a la conectividad, por lo que, como destacan desde IEBS Business School, “aparecerán grandes oportunidades para el desarrollo de servicios basados en la movilidad y el ancho de banda”. Precisamente, uno de los saltos que permitirá el 5G es el procesamiento de la cantidad ingente de datos que demandarán tecnologías como la Inteligencia Artificial (IA). Esta ya está presente en muchos aspectos cotidianos como la detección facial de los móviles, los asistentes virtuales de voz o el uso de bots. Pero lo que la IA puede aportar gracias al procesamiento de los datos parece no tener límite. Hablamos, por ejemplo, de aplicarla a bases de datos para la investigación y desarrollo de nuevos fármacos, luchar contra las falsificaciones de productos, monitorizar espacios industriales o que los vehículos puedan comunicarse entre ellos. En definitiva, permitirá ejecutar acciones que nunca se hubiesen podido realizar debido a su complejidad.

Por otro lado, “el IoT (Internet de las Cosas, en inglés) es una tecnología madura y con menor coste de acceso, por lo que es mucho más fácil desarrollar soluciones ingeniosas”, indican desde la escuela de negocios. IDC prevé que para 2025, aproximadamente 80.000 millones de dispositivos estarán conectados a Internet (hoy son 11.000 millones).

FINANZAS DESCENTRALIZADAS

El interés en las criptomonedas y las finanzas descentralizadas (DeFi) aumentó drásticamente durante la pandemia, según el Foro Económico Mundial. Como explican desde Banco Santander, “su principal característica radica en que son los propios usuarios quienes intercambian (ofertan y demandan) activos y servicios financieros directamente entre ellos, sin intermediarios, para usarlos como mecanismo de inversión o financiación, por ejemplo”.

A este respecto, “las turbulencias en los mercados hacen que las fintech o sistemas alternativos de financiación como el crowdfunding sean más protagonistas en este escenario. Por otro lado, la eclosión de las criptomonedas es imparable y muchos modelos de negocio se apoyan en este medio de pago para dar salida y monetizar sectores como el de

los eSports. También vemos cómo, otra vez, proliferan las ICO para lanzar nuevas criptos”, apuntan desde IEBS.

A este respecto, más de 4 millones de españoles poseen criptomonedas, lo que supone multiplicar por 2,1 veces los usuarios en solo un año. De estos, más de una cuarta parte, un 26,2%, ya supera los 6.000 euros de inversión. Son datos del III Estudio sobre co-



CASI NUEVE DE CADA DIEZ ALMACENES CREEN QUE DEBEN IMPLEMENTAR NUEVAS TECNOLOGÍAS



nocimiento, hábitos y uso de *Fintech* en España, elaborado por la Asociación Usuarios Financieros (Asufin). Una fotografía que refleja el interés que suscita este mercado.

'DEEP TECH'

Las *deep tech* podrían definirse como una nueva categoría de *startup* tecnológica, sien-

do su principal diferencia el deseo de resolver los grandes problemas globales sin importar el ámbito o sector. Tal y como explican desde ISDI, estas tecnologías tienen tres características comunes: pueden tener un gran impacto, tardan bastante tiempo en alcanzar la madurez y requieren de bastante capital. Es la tecnología la que marca los tiempos de progresión. Según el fondo americano Draper Cygnus, en los últimos 10 años la inversión de capital riesgo en tecnologías profundas ha pasado del 10% al 25%.

SALUD DIGITAL

Desde el historial médico electrónico a la receta electrónica o la cita *online*, la *eSalud* ha ido ganando terreno en los últimos años. Una tendencia que continuará en auge. "El uso de *analytics* y *big data* comienza a facilitar el procesamiento y análisis de enormes cantidades de información generada por los pacientes. Su uso en los próximos años transformará la forma de diagnosticar, permitirá la personalización de tratamientos, ayudará a identificar factores de riesgo, tratamientos preventivos y posibles efectos secundarios de medicamentos y tratamientos, y mejorará los resultados y la productividad del sector salud", indican desde Deloitte.

De cara a 2025 la consultora lanza cinco predicciones sobre el sector: el hogar será el lugar habitual para el cuidado/seguimiento rutinario de la salud; los hospitales estarán reservados para el tratamiento especializado, traumatología y emergencias; muchos de los contactos médico-paciente se realizarán de manera virtual y serán informados con evidencias del entorno real; más del 70% de los españoles realizará una consulta por conexión vídeo; y los individuos estarán mejor informados sobre su perfil genético, su salud actual y posibles enfermedades futuras.

'E-LEARNING'

El sector del *e-learning* o el aprendizaje electrónico ha evolucionado enormemente en los últimos años y todavía se encuentra en plena expansión. "Incluso antes de la pandemia, la consultora Research and Markets pronosticaba que el mercado de la educación en línea ascendería a 350.000 millones de dólares hasta el año 2025. Se espera que, tras actualizar estos datos debido al efecto de la

pandemia, la cifra pueda superar los más de 500.000 millones", destacan desde IEBS.

En España, por ejemplo, en el año 1995 solo existía una universidad *online*, la Universitat Oberta Catalunya (UOC) y una a distancia, la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Actualmente, las 83 universidades del país usan plataformas digitales de un modo u otro, según los datos de la consultora AEFOL.

CIBERSEGURIDAD

El crecimiento de la digitalización y la conectividad ha conllevado también un aumento de las ciberamenazas. A este respecto, la escasez de competencias en ciberseguridad conlleva múltiples retos y repercusiones para las organizaciones, como la aparición de brechas de seguridad y las consiguientes pérdidas económicas. De este modo, la falta de habilidades sigue siendo una de las principales preocupaciones de la alta dirección y se está convirtiendo cada vez más en una prioridad de la junta directiva, según un informe de Fortinet.

Como desvelaba un estudio de Google en 2019, un ataque informático le cuesta a cada pyme una media de 35.000 euros, una elevada cuantía que, en gran parte, es responsable de que el 60% de esas compañías atacadas termine cerrando su negocio poco después. "Los casos de robos de información, tecnología o financieros son cada vez más conocidos y se está creando conciencia entre empresas y usuarios. Al igual que proliferaron las empresas de ciberseguridad en el mundo real, en el mundo virtual existe un riesgo similar, por lo tanto, también existe un mercado incipiente", indican desde IEBS.

COMERCIO ELECTRÓNICO

Sin duda, el comercio electrónico continuará con su imparable crecimiento. En España, en el tercer trimestre de 2021, este sector experimentó un avance del 7,6%, al situarse su volumen de negocio en los 14.696 millones de euros, según la CNMC. "A pesar de que existen grandes plataformas que copan la mayoría de la cuota del mercado, también existen muchos nichos con grandes oportunidades en los que la especialización y la personalización del servicio al cliente permitirá competir con ellas", destacan desde IEBS.

UN ATAQUE INFORMÁTICO LE CUESTA A CADA PYME UNA MEDIA DE 35.000 EUROS



Prosegur basa en la innovación su estrategia para mantener su liderazgo global en seguridad

Con presencia en 26 países y en los cinco continentes, el grupo estima que sus ingresos crecerán en el medio y largo plazo entre un 5% y un 6%

Por elEconomista

D

desde que en los años 80 Prosegur comenzó su proceso de internacionalización con su entrada en el mercado portugués, no ha parado de crecer. Actualmente, la compañía está presente en 26 países en los cinco con-

tinentes y cuenta con cerca de 150.000 profesionales. Algo posible gracias a su estrategia de innovación continua como demuestra su plan estratégico para el período 2021-2023. Bajo la denominación *Perform & Transform*, el nuevo plan tiene como objetivo consolidar su liderazgo mundial en el mercado de la seguridad y acelerar el crecimiento rentable de sus operaciones. Esta hoja de ruta, además, responde al propósito de la compañía que consiste en contribuir a la creación de un mundo más seguro cuidando a las personas y las empresas, siempre a la vanguardia de la innovación.

En este sentido, Prosegur destaca que su plan estratégico representa la combinación perfecta entre la mejora de procesos y la optimización de sus operaciones, junto con las iniciativas en innovación.

A través del concepto *Perform*, Prosegur se ha marcado tres líneas de acción prioritarias: Adaptar de manera flexible su modelo tradicional de negocio a la nueva normalidad surgida de la crisis sanitaria; ser más eficiente optimizando el coste de sus operaciones; y mejorar su flujo de caja optimizando la gestión de sus inversiones.

En su caso, *Transform* se sustenta en el desarrollo de soluciones y servicios que serán clave en el futuro de la compañía. En este contexto, Prosegur se ha lanzado a una importante transformación de sus prácticas y su modelo de negocio. Su estrategia se basa en crear y apuntalar una nueva pauta operativa a través de la tecnología, así como un modelo de innovación orientado a la mejora de los servicios actuales y la creación de nuevas propuestas. Por último, estas transformacio-

nes deben traducirse en una profunda cultura corporativa de innovación y excelencia tecnológica que impregne toda su estructura y se manifieste en todas sus actuaciones.

Solo durante 2021, Prosegur ha estado trabajando en el desarrollo y puesta en práctica de más de 30 proyectos globales de innovación tecnológica aplicada, con una inversión total certificada de 26,6 millones de euros. Además, el pasado mes de octubre, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) respaldó estas iniciativas a través de una línea de financiación de 57,5 millones. Gracias al apoyo del BEI, la compañía impulsará el desarrollo de su plataforma GenzAI para la generación de nuevos servicios basados en tecnologías como la IA, la automatización de procesos, el IoT o el *blockchain*. Estos nuevos servicios tendrán aplicaciones en

A TRAVÉS DE LA INCORPORACIÓN DE LA TECNOLOGÍA, PROSEGUR ESTÁ TRANSFORMANDO SUS SERVICIOS



los ámbitos de la seguridad corporativa y residencial, la ciberseguridad, la gestión del efectivo o la externalización de procesos.

Con todo ello, la compañía espera que sus ingresos crezcan en el medio y largo plazo entre un 5% y un 6%, lo que supondría alcanzar una facturación de entre 6.200 y 6.700 millones en 2030. Para lograrlo, cada una de sus unidades de negocio ha diseñado estrategias de crecimiento específicas derivadas de los principios del plan. En esta evolución, los nuevos productos tendrán un papel protagonista, ya que se prevé que representen el 35% de los ingresos al final del plan estratégico 2021-2023 y superen la facturación de los productos tradicionales dentro de ocho años. Esta fuerte diversificación también se extenderá a la distribución geográfica de las ventas, donde destaca el creci-

miento esperado en Estados Unidos. Prosegur estima que los ingresos procedentes de este mercado representen el 12% al final del año 2030. Un punto clave en esta estrategia de internacionalización es que cada unidad de negocio cuenta con un plan propio de crecimiento y expansión, adaptándose así a las singularidades de cada mercado.

Junto al crecimiento orgánico de las operaciones, Prosegur seguirá desarrollando su estrategia de crecimiento inorgánico y estima que se puedan completar operaciones que añadan entre 1.000 y 1.300 millones de facturación hasta el año 2030.

UN OBJETIVO COMÚN

En 1976 arrancaba la historia de Prosegur con servicios centrados en logística de va-

lores y gestión de efectivo. Ahora, 45 años después y con un objetivo común, garantizar la seguridad de personas y empresas, el negocio de Prosegur se articula en cinco áreas: Prosegur Security, Prosegur Cash, Prosegur Alarms, Prosegur AVOS y Cipher.

Mientras que Prosegur Security ofrece soluciones de seguridad física y electrónica integrales y de alto valor añadido, Prosegur Alarms es su unidad de alarmas residenciales y para negocios.

Por su parte, su filial cotizada, Prosegur Cash, se centra en el transporte de mercancías de alto valor, gestión integral del ciclo del efectivo, soluciones orientadas a la automatización de pagos en comercios y entidades financieras o gestión integral de cajeros automáticos. En esta área destaca Cash To-

day, un servicio pionero de custodia y gestión de efectivo en el punto de venta que está contribuyendo a acelerar la transformación del uso del efectivo en el comercio y en la sociedad.

A través de Cipher, la unidad de ciberseguridad de Prosegur, la compañía aplica soluciones de vanguardia entre las que se incluyen la prevención, detección de riesgos y respuesta gestionada, así como servicios de ciberinteligencia.

Prosegur AVOS, en su caso, es el proveedor líder en soluciones especializadas en externalización de procesos de negocio para el sector financiero y asegurador. Recientemente, Prosegur AVOS ha alcanzado un acuerdo para adquirir Solunegocios, un *holding* chileno con 30 años de experiencia en el mercado latinoamericano.

La diversificación sin fronteras, el nuevo sello de Correos

El grupo ha abierto una ruta aérea regular con Hong Kong a cargo del avión 'Milana Bonita' y espera llegar a 2024 con tres aeronaves más que establezcan rutas para diferentes sectores

Por elEconomista

E

n la era del correo electrónico y la mensajería instantánea es normal que el envío de misivas haya caído de manera notable. Solo en 2020, según las cifras de Correos, ha habido 560 millones de cartas menos. En 2021 bajaron esos envíos un 14% y en enero de 2022 se ha perdido otro 18%. Para poner estos datos en perspectiva, en 2018 la empresa pública recibía 11 millones de cartas al día y “actualmente estamos recibiendo cuatro”, apunta el presidente de Correos, Juan Manuel Serrano.

“Cuando preguntas a cualquier persona cuándo fue la última vez que echó una carta al buzón, la gente se sorprende de que todavía haya buzones. Eso es porque la vida ha cambiado, nos hemos digitalizado”, cuenta Serrano. Pero esto no es una visión negativa por parte del directivo, al contrario, el servicio postal universal está garantizado y las personas podrán seguir manteniendo sus relaciones epistolares.

La empresa pública tenía una visión positiva para 2022, “pero es cierto que estamos atravesando turbulencias como todas las empresas”, recalca Serrano. El alza de los precios en la energía y en las materias primas provocado, en parte, por la guerra de Ucrania ha hecho que, por ejemplo, el papel que utilizaban para las cartas pasase de 835 euros la tonelada a 1.585 euros. “Ese alza de precios y materias primas nos repercute, como le pasa al resto de empresas”, explica el directivo.

En este sentido, y con estas cifras en la mano, “lo que nos queda es diversificar el negocio”, asegura Juan Manuel Serrano. Por tanto, Correos está viendo la oportunidad en *ecommerce* y en la paquetería como líneas a seguir en este proceso de diversificación. Pero no solo en la última milla, sino que busca aportar toda la cadena de valor que va liga-



El 'Milana Bonita' es un Airbus 'A330' con una capacidad de carga de 50 toneladas que opera en exclusividad con Correos de la mano de Iberojet.



da a esta última milla. Es decir, “ofrecer soluciones *End to End* a los clientes del Sudeste asiático y plantearles coger el paquete en origen, consolidarlo, transportarlo a través de cargo aéreo, pasar la aduana como un servicio ADT comercial”, ejemplifica el presidente.

Correos tiene el foco en el mercado de la carga aérea. La compañía ya ha empezado a trabajar en esta línea de negocio que va a

marcar la senda hacia su futuro. El objetivo que tienen para llevar a cabo este proceso es el de acortar las distancias y ampliar destinos y, por eso, a comienzos del mes de mayo, el avión *Milana Bonita* de Correos comenzó sus vuelos regulares a Hong Kong, “que se suman a los chárter que ya tenemos”, explica Serrano. Estas travesías con uno de los principales centros económicos de China se han consolidado durante todo el mes,

a razón de dos vuelos semanales “todos programados y asegurados con carga aérea”, admite.

Pero esta conexión con el gigante asiático combinada con los chárter que ya tiene, no significa que Correos se vaya a cerrar a ciertas rutas. La empresa pública está abierta a conjugar otro tipo de vuelos con los que ya tiene de manera regular, es decir, diversificar el negocio: “A raíz de la demanda que es-

EN 2020 HA HABIDO 560 MILLONES DE CARTAS MENOS, EN 2021 EL ENVÍO DE MISIVAS CAYÓ UN 14% Y EN ENERO DE 2022 BAJÓ OTRO 18%



El Milana Bonita de Correos Cargo.

tamos viendo, hemos puesto en marcha vuelos on demand charter". En este sentido, la compañía está cotizando el transporte aéreo en diferentes mercados para el traslado de todo tipo de materiales". Juan Manuel Serrano señala que han recibido "28 peticiones para transportar desde Ámsterdam, Dallas, desde Tel Aviv a Londres..."

CLIENTES DE TODOS LOS SECTORES

Los clientes con los que operan estas rutas aéreas no son de sectores concretos sino que son "de todos los sectores", asevera el presidente de la empresa pública. Serrano cuenta que el sector que más le ha sorprendido es "el sector agroalimentario, no contábamos con ello". A esto se suma clientela que opera con piezas de vehículos para no parar la producción en algunas plantas de Estados Unidos. Como anécdota, el presidente cuenta que han tenido peticiones tan dispares como "llevar salmón de Noruega a Taiwán o tabaco a Manila".

La idea clave de Correos con esta diversificación de negocio es poder conjugarla con otras líneas abiertas y Correos Market es una de ellas. Un marketplace que, en palabras de

Serrano, es "uno de los pilares a futuro de la compañía" y el objetivo que buscan es "ponerlo a disposición del tejido productivo de las empresas españolas". En este campo, lo que quieren hacer es que las pymes y los autónomos, que son mayoría en el tejido productivo español, tengan a su disposición la red de distribución más grande del país para comercializar sus productos a nivel internacional. Serrano recuerda que la diferencia fundamental es que esta red "no cobra comisión por estar ni por vender, solo por llevar el paquete".

TRES AVIONES PARA 2024

Tras los buenos resultados que están cosechando con estas operaciones aéreas, desde Correos se están planteando crecer en número de aeronaves. En concreto, quieren incorporar dos nuevos aviones. Aunque Serrano recuerda que son operaciones complejas ya que hay que conseguir los permisos de la Agencia de Seguridad Aérea a nivel europeo y nacional, pero "nuestro objetivo es llegar a finales de 2024 con tres aparatos", confirma.

Actualmente Correos Cargo está operando con aeronaves tipo Airbus A330 y no tie-

nen previsto cambiar de modelo. Pero los aviones que pretenden incorporar a finales de 2023 ya serían cargueros de fábrica. La compañía pública tiene un acuerdo con Iberjet para la operativa de los vuelos. Esta aerolínea es la que se encarga de manejar la tripulación y poner los aparatos a punto. Correos, por su parte, pone la marca y la parte comercial, es decir, un *quid pro quo*: "La compañía aporta su experiencia e incorporan servicios como la última milla o la aduana, que sí son de Correos", explica Serrano.

El asentamiento de esta diversificación de negocio está empezando a ver sus frutos aunque todavía tiene que rodar un poco más por la pista para ponerse a la velocidad que necesita para poder despegar y mantener su velocidad de crucero, pero paulatinamente irá compensando esa caída en el envío de cartas. Desde la empresa aseguran estar "satisfechos" con el resultado a corto plazo, pero el presidente de Correos relata que esto "llevará su tiempo", aunque lo que pretenden es que todo esto "sea capaz de suplir la falta de cartas a medio plazo", asevera. En ese sentido, el estallido de la guerra de Ucrania ha alargado más los plazos que esperaban y Serrano vaticina que los negocios estarán consolidados y

con rentabilidades "muy probablemente en 2025", asegura el presidente de Correos.

AL NIVEL DE LOS GIGANTES

Todas estas líneas de diversificación de negocio que está implantando Correos se presentan como un plan muy ambicioso. A través de esto, el camino que quieren recorrer tiene una meta clara: el de ponerse al mismo nivel de grandes del sector como pueden ser DHL o FedEx. Serrano asegura que "esto no se va a hacer de un día para otro ni de la noche a la mañana", va a ser un camino que requerirá de "mucho trabajo y mucho esfuerzo", pero el presidente tiene claro que lo podrán conseguir porque "si los demás lo hicieron, ¿por qué nosotros no?", se pregunta. El comportamiento que está teniendo esta nueva ruta aérea con Hong Kong ya hace vaticinar que Correos se puede posicionar como un competidor fuerte en el sector "no solo para el *ecommerce*, también para empresas españolas en Asia", argumenta. La compañía ya está en cabecera de pista, con la autorización de la torre de control y los motores en marcha y tomando rumbo hacia nuevos horizontes.

Producido por EcoBrands

LA EMPRESA LOGÍSTICA SE CENTRA EN LA CARGA AÉREA
CON EL OBJETIVO DE AYUDAR A LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS



Buzos de PharmaMar recogiendo microorganismos en el océano.

Del mar al paciente, la visión de una biofarmacéutica, PharmaMar, única en el mundo

La compañía española, líder mundial en descubrimiento y desarrollo de medicamentos a partir de organismos marinos, cuenta con más de 30 años de experiencia y 1.200 patentes

Por M. Merino Rojo



eniendo en cuenta que más del 75% de la superficie terrestre está cubierta por mares y océanos, y que su biodiversidad es mucho mayor que la de los ecosistemas terrestres, PharmaMar nació en 1986 bajo la idea de

explorar los entornos marinos en busca de nuevos componentes para la elaboración de medicamentos. La empresa, inspirada por el mar e impulsada por la ciencia, busca mejorar la vida de los pacientes con enfermedades graves, investigando y desarrollando medicamentos novedosos y eficaces. Una de las misiones más importantes de PharmaMar es la de ofrecer esperanza a los pacientes que tienen necesidades médicas no cubiertas.

Se trata de una compañía que sustenta su negocio sobre los valores de ser únicos, tener un fuerte compromiso con sus colaboradores y trabajar siempre con rigor y respeto. En efecto, gracias a su perseverancia han conseguido escalar su negocio y alcanzar el éxito bajo un nuevo enfoque innovador: la creación de medicamentos de origen 100% marino. El océano y los mares siem-

pre han formado parte sustancial de la compañía, y fue la principal razón que hizo florecer la idea de que los organismos que viven en el mar podrían tener una utilidad médica.

PharmaMar centra su actividad en la elaboración de fármacos antitumorales desarrollados a partir de componentes extraídos de invertebrados marinos. Estos organismos no cuentan con un sistema inmunitario ni pueden huir de las amenazas externas, por lo que han tenido que desarrollar mecanismos de defensa diferentes para sobrevivir a la selección natural. Por ejemplo, las esponjas o los moluscos tienen una gran biodiversidad y son una gran oportunidad para el descubrimiento de nuevos componentes útiles para la industria farmacéutica.

INNOVACIÓN COMO BANDERA

Uno de los objetivos más importantes de PharmaMar es que los profesionales de todo el mundo puedan ayudar al mayor número posible de personas. Desde su fundación, hace más de tres décadas, ha tenido como pilar fundamental de su crecimiento la inversión en I+D+i y en la formación de sus equipos.

Uno de los valores es el rigor, y pasa por que la compañía esté preparada para acometer el desarrollo de los productos con coherencia, siendo rigurosos con el proceso científico y de acuerdo con las especificaciones dictadas. Otro de ellos sería la responsabilidad, motivados por dar esperanza a los pacientes que no consiguen cubrir sus necesidades médicas o que padecen enfermedades poco comunes.

PHARMAMAR, ENTRE EL 1% DE LAS BIOTECNOLÓGICAS QUE CONSIGUE LA APROBACIÓN DE TRES FÁRMACOS



Los invertebrados marinos ofrecen numerosas oportunidades para la industria farmacéutica.

La empresa invierte cada año en torno al 50% de sus ingresos en I+D+i, lo que supone que desde su nacimiento la inversión supere los 1.000 millones de euros en este aspecto! Esta forma de entender la investigación y el desarrollo como una fuente de crecimiento y aceleradora del negocio, ha llevado a PharmaMar a ser la segunda empresa en nuestro país que más dinero invierte por empleado en I+D+i. Todo esto, colaborando estrechamente con profesionales y pacientes bajo el objetivo de ofrecer lo antes posible los tratamientos a los pacientes que lo necesiten.

El primer medicamento comercializado por la empresa recibió su primera aprobación en Europa en 2007 para sarcoma de tejidos blandos y cáncer de ovario en 2009. Hoy en día este medicamento se comercializa en más de 80 países. En 2018, logró una

nueva aprobación con otro medicamento, para el tratamiento de mieloma múltiple en Australia. Y el tercer medicamento aprobado en 2020 para cáncer de pulmón microcítico o cáncer de célula pequeña. Si tenemos en cuenta que el 90% de todos los fármacos que son objeto de ensayos clínicos no consiguen la autorización para su comercialización, estos resultados demuestran el buen hacer de PharmaMar y avalan su plataforma tecnológica. De hecho, conseguir la autorización de nuevos productos farmacéuticos es un proceso complejo, delicado y muy largo, y con la aprobación de estos tres medicamentos, la empresa se ha posicionado entre el 1% de las compañías biotecnológicas que consiguen un hito similar. Además, cabe destacar que es la única compañía farmacéutica del mundo que

fabrica todos sus medicamentos con componentes 100% de origen marino y la primera en conseguir la aprobación de alguno de ellos.

DILATADA EXPERIENCIA INTERNACIONAL

La vocación de llegar al mayor número de pacientes ha hecho que la compañía, a día de hoy venda sus productos en más de 80 países gracias a una extensa red comercial y a un gran número de alianzas con socios internacionales. La compañía busca colaborar con entidades que tengan suficiente experiencia y recursos para maximizar la repercusión de sus productos en el mercado, y que tengan un gran conocimiento del mismo para minimizar las diferencias cultura-

les, normativas y protocolarias de cada lugar. Además, cuenta con una organización comercial consolidada en Europa con un equipo de más de 100 personas con presencia en 8 países como Francia, Alemania, Italia o Austria.

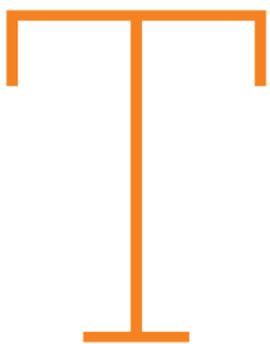
Gracias a su apuesta por la internacionalización PharmaMar es la única biofarmacéutica española que ha conseguido una aprobación acelerada de uno de sus tratamientos por la FDA, la agencia americana del medicamento.

Además, la biotecnológica cuenta con una colección de más de 250.000 organismos marinos, la mayor del mundo. Esta biblioteca de invertebrados es y será sin duda una de las bases del potencial crecimiento de investigación de la compañía para futuros medicamentos

Innovación, talento y futuro: la nueva Telefónica pone rumbo a su centenario

La compañía sigue sumando proyectos e iniciativas a su 'Hub' mundial de Innovación y Talento con la vista puesta en el presente y el futuro para liderar el nuevo mundo digital

Por elEconomista



Telefónica, cerca de cumplir su primer siglo de historia, un hito que alcanzará en 2024, no solo mira con orgullo todo lo logrado desde su nacimiento, sino que, sobre todo, y fiel precisamente a su historia y ADN inconformista, alcanzará los 100 años mirando hacia el futuro.

La compañía presidida por José María Álvarez-Pallete sigue avanzando en su transformación, en la estrategia que presentó en noviembre de 2019 con un objetivo fundamental: construir la nueva Telefónica. Hoy, esa nueva Telefónica es más visible y reconocible. Telefónica es una empresa cada vez más ágil, eficiente, sólida y sostenible. Una compañía moderna, que está cimentando y afianzando su futuro a partir del liderazgo de sus redes y su conectividad.

Un propósito que confirma cada día. Así, el 19 de octubre de 2021 Telefónica daba un paso más en esta línea cuando su presidente, José María Álvarez-Pallete, anunciaba: "El futuro es presente y se juega en el terreno de la innovación y el talento, porque es ahí donde se transforman las vidas de las personas. Y Telefónica quiere redoblar su apuesta por el futuro y por las personas con el Hub mundial de Innovación y Talento".

Esta iniciativa nacía con la clara voluntad de consolidar a Telefónica como líder indiscutible de la digitalización, puesto que le permite proyectar su alcance más allá de la tecnología para ocupar el espacio del talento. El Hub mundial de Innovación y Talento nacía con una inversión prevista de 100 millones de euros hasta 2024, para ejercer como polo de atracción y retención de talento y ser pionero por su concepto y sus dimensiones, atributos que harán posible que Telefónica consolide su posición de referente en innovación.

Desde entonces, el Hub no ha dejado de crecer. El 15 de febrero, Fundación Telefónica se integraba en la estrategia del Hub



Centro de Operaciones Digitales (DOC) de Telefónica Tech.

La Fundación Telefónica impulsa las capacidades digitales para crear un mundo mejor, con foco en la empleabilidad para los colectivos que más lo necesitan, fomentando proyectos emblemáticos potentes e innovadores, que construyan sobre las iniciativas existentes y asegurando su escalabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

El compromiso de Telefónica con las personas encuentra otro pilar fundamental en la formación. Proporcionar a las personas la educación precisa para desarrollar sus habilidades y sus capacidades digitales resulta determinante para su futuro y su empleabilidad, un propósito que la compañía persigue con propuestas como la de Campus 42, una iniciativa de Fundación Telefónica para formar en los nuevos perfiles profesionales que demanda la sociedad, como los vinculados con la programación y la robótica. Telefónica lleva el aprendizaje y la innovación en su ADN, como se pudo comprobar con la creación del Hub, lanzado con la misión de convertir la sede central de Madrid en un gran centro neurálgico donde conec-

tar el conocimiento procedente de todos los países en los que opera y consolidar el liderazgo de España en el diseño y creación del nuevo mundo digital.

La Fundación Telefónica impulsa las capacidades digitales para crear un mundo mejor, con foco en la empleabilidad para los colectivos que más lo necesitan, fomentando proyectos emblemáticos potentes e innovadores, que construyan sobre las iniciativas existentes y asegurando su escalabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

El compromiso de Telefónica con las personas encuentra otro pilar fundamental en la formación. Proporcionar a las personas la educación precisa para desarrollar sus habilidades y sus capacidades digitales resulta determinante para su futuro y su empleabilidad, un propósito que la compañía persigue con propuestas como la de Campus 42, una iniciativa de Fundación Telefónica para formar en los nuevos perfiles profesionales que demanda la sociedad, como los vinculados con la programación y la robótica.

Telefónica lleva el aprendizaje y la innovación en su ADN, como se pudo comprobar con la creación del Hub, lanzado con la misión de convertir la sede central de Madrid en un gran centro neurálgico donde conec-

PROYECTOS TECNOLÓGICOS

En este marco, el pasado 31 de marzo, se inauguraba el nuevo campus de Universitas, también integrado en el ecosistema del Hub. La universidad corporativa de Telefónica dispone de 2.000 metros cuadrados con los mejores espacios y la tecnología más avanzada para el desarrollo de toda la actividad formativa, con el objetivo de promover el más completo y poderoso ecosistema de aprendizaje corporativo del mercado en la actualidad. Universitas se reinventa y transforma, tras la experiencia adquirida en sus más de 15 años de andadura, liderando e innovando hacia un ecosistema de aprendizaje en el que reimagina el aula y la formación del futuro alineándolo a la estrategia de la compañía y al entorno cambiante al que la digitalización nos lleva.

EL PASADO 15 DE FEBRERO, FUNDACIÓN TELEFÓNICA SE INTEGRABA EN LA ESTRATEGIA DEL 'HUB' MUNDIAL DE INNOVACIÓN Y TALENTO



El nuevo campus de Universitas, la universidad corporativa de Telefónica.

Universitas se convierte así en piedra angular para el talento de la organización como motor del cambio. Y lo hace, por supuesto, otorgando un papel protagonista a las personas y a la dimensión humana que la formación siempre debe incluir. “Iniciamos una nueva etapa, una nueva aventura. Hoy abrimos formalmente nuestro nuevo campus. Nuestras raíces están en la comunicación y en las telecomunicaciones. Ese es nuestro pasado, y nuestro futuro es la conexión. Este espacio es ante todo un lugar de conexión, desde Telefónica, para el mundo entero”, señalaba el presidente de Telefónica, José María Álvarez-Pallete, en su presentación.

Este proyecto potencia el compromiso del Grupo con el aprendizaje, y lo hace en un momento en el que la educación emerge como un vector crucial para dar respuesta a los retos actuales de la nueva realidad digital. Tras años liderando la educación corporativa, Universitas aporta ahora su experiencia al *Hub* mundial de Innovación y Talento, la apuesta global de Telefónica para aten-

der las nuevas necesidades de la sociedad digital. De este modo, se ve reforzado para generar un entorno de aprendizaje total incomparable.

Universitas pone a disposición de todos los empleados de Telefónica, sin ninguna limitación, la más completa oferta de aprendizaje enfocada a crecer en habilidades digitales, pero también en las habilidades humanas más necesarias. Este nuevo ecosistema se convierte así en el único punto de acceso y escaparate digital y físico de toda la oferta de aprendizaje y crecimiento desde el que consumir contenidos digitales, híbridos o presenciales.

“El nuevo campus de Universitas será el corazón del nuevo ecosistema de innovación en aprendizaje, pieza clave del nuevo *Hub* de Innovación y Talento. La apertura de este espacio marca un hito en la historia del aprendizaje en la compañía. Hoy ponemos la primera piedra, una piedra grande. Pero no será la única, vendrán muchas más”, aseguraba *Álvarez-Pallete*.

Y así ha sido, el *Hub* de Telefónica sigue sumando proyectos e iniciativas a su engr-

naje. El pasado 17 de mayo se inauguraba el Centro de Operaciones Digitales (DOC) de Telefónica Tech, dedicado de forma integral a la ciberseguridad y al *cloud*. Este nuevo espacio se enmarca en la apuesta de Grupo Telefónica por seguir potenciando en su sede de Madrid su *Hub* pionero con el que consolidarse como líder indiscutible de la digitalización y optimizar el intercambio de información y tecnología.

El DOC, que tiene la capacidad para prestar servicio a los clientes de Telefónica en todo el mundo, cuenta con unas dimensiones de 1.000 metros cuadrados y con un equipo cualificado de 200 expertos de alta especialización con perfiles diversos (ingenieros, arquitectos de datos, operadores de seguridad y *cloud*, entre otros) en constante coordinación con los más de 2.300 profesionales del equipo global de operaciones de Telefónica Tech.

El espacio potencia la red global de 11 centros de operaciones que Telefónica Tech tiene para salvaguardar la seguridad de las empresas. Desde el DOC se monitoriza y supervisa, con el apoyo de plataformas intelligen-

tes y automatizadas, la actividad de los clientes durante las 24 horas del día y todos los días del año para detectar, gestionar y resolver cualquier tipo de incidencia y alerta de ciberseguridad.

El *Hub* de Innovación y Talento desde su creación no ha parado de crecer y sumar proyectos. La compañía sigue cumpliendo día a día su plan estratégico y su propósito. Desde esta perspectiva, Telefónica es consciente de la necesidad de garantizar un entorno inclusivo, en el que la igualdad de oportunidades sea una realidad para favorecer un ambiente de trabajo que contribuya al crecimiento de todas las personas, sin importar sus características personales. Por este motivo, promueve la igualdad y la diversidad con la convicción de que permiten obtener mejores resultados como compañía y como sociedad.

Telefónica aboga por una digitalización justa, sostenible e inclusiva, en la que nadie quede atrás. Una digitalización humana, con las personas en el centro y con la tecnología a su servicio, y no al revés.

Damm, la modernización a través de la experiencia

La filosofía de la empresa gira en torno a sus líneas de negocio, las personas, sus clientes y consumidores con la convicción clara de reducir su impacto ambiental

Por eE

D

Por otro lado, es importante destacar que parte de su éxito está basado en el talento de un equipo profesional y comprometido. La igualdad de oportunidades y el desarrollo constante del talento interno son los pilares básicos en la práctica de sus valores corporativos. Este compromiso se ve reflejado en las políticas y las actuaciones que implementan a partir de la promoción y el bienestar de las personas dentro de la Compañía. Además de proporcionar un lugar de trabajo seguro y estable que permite el desarrollo profesional y personal.

Damm cuenta con más de un siglo y medio de actividad desde que, en 1876, abriera sus puertas la primera fábrica en Barcelona, pero con una clara vocación de reinención constante apoyándose en su experiencia para seguir haciendo constantemente nuevas propuestas de productos y marcas, así como diversificar sus negocios.

Más allá de la cerveza, actualmente son una compañía multinacional puntera en el sector de la alimentación y las bebidas, la logística, y la distribución capilar, con actividad en más de 130 países y 5.100 colaboradoras.

Entre los hitos de la compañía destaca la inversión de 63 millones de euros, el pasado año, en su planta de El Prat de Llobregat para ampliar su capacidad de producción un 45%, lo que les ha permitido sumar 37 tanques de fermentación y guarda de cerveza a los 83 que ya tenía, además de incorporar una nueva línea de cocción en nuevos silos de materia prima, entre otras acciones, contribuyendo así a la consolidación del crecimiento nacional e internacional de Damm.

En el caso de sus clientes, Damm se situó del lado de la hostelería cuando la crisis del Covid-19 azotó con fuerza a este sector, además de establecer un fuerte compromiso con los consumidores. La compañía ha mantenido el contacto con todos ellos a fin de transmitirle su apoyo y solidaridad. Bares y restaurantes han tenido que adaptarse a las nuevas circunstancias y Damm ha estado a su lado.

Otro de los principales ejes de la compañía es su política medioambiental. Está vertebrada en torno a un modelo de economía circular. En 2021 han llevado a cabo diferentes iniciativas para reducir su impacto en el entorno, combatir el cambio climático y proteger la biodiversidad. Pero todo esto lo han hecho implicando a sus proveedores, clientes, consumidores, colaboradores y la sociedad en general. Tal es así, que en 2021 han invertido 6,3 millones de euros en actividades y acciones de mejora medioambiental tales como favorecer el uso de recursos de proximidad, impulsar acciones para reducir, reutilizar y reciclar.

Sostenibilidad, la base de la transformación de Inditex

El grupo continúa con su transformación digital y sostenible, un reto estratégico fijado en los últimos años, con una renovación total de su superficie comercial

Por eE

E

De hecho, el 91% de su consumo global de energía (sedes, logística y tiendas) procede de fuentes limpias y energía renovable y el grupo se ha comprometido a que sea del 100% a finales de 2022, y su compromiso en la lucha contra el cambio climático ha sido reconocido en el *Carbon Disclosure Project*.

Además, el 100% de las tiendas del grupo son ecoeficientes desde 2020 y el 66% de sus establecimientos están ya conectados a un sistema de control de alta eficiencia energética Inergy. A través de sistemas tecnológicos innovadores han reducido el consumo de agua y energía en sus tiendas y han priorizado el uso de materiales reciclados y reutilizados.

Desde Abertis son conscientes de los numerosos cambios que hay que realizar desde la gestión de las autopistas y por eso impulsan proyectos orientados a los nuevos desafíos de la movilidad, como preparar las autopistas para los vehículos eléctricos, conectados o autónomos, a través de la instalación de puntos de recarga o 'electrolineras' para vehículos eléctricos e híbridos enchufables, al mismo tiempo que va a impulsar el uso de combustibles alternativos, incluido el hidrógeno.

En lo que respecta a sus materias primas, trabajan con organizaciones e instituciones externas para incrementar la oferta de aquellos materiales con un mejor desempeño ambiental, que hagan un uso más eficiente de los recursos naturales y contengan materiales reciclados. Su objetivo es que en 2023 el 100% de su algodón sea más sostenible, al igual que el lino y el poliéster sean sostenibles o reciclados en 2025.

El recorrido por Inditex es un largo camino que comienza en 1963. Desde entonces, la sociedad española ha vivido el crecimiento de una pequeña empresa que se ha convertido en una de las mayores compañías de distribución de moda a nivel mundial.

A día de hoy Inditex continúa con la transformación digital y sostenible de la compañía, reto estratégico fijado en los últimos años y que ha llevado a una renovación casi completa de la superficie comercial, y a la incorporación de tecnología avanzada en todos los ejes del modelo. En Inditex siempre están cerca de sus clientes a través de una amplia presencia comercial con tiendas en las mejores ubicaciones y un comercio *online* que alcanza los 215 mercados, con unas ventas que superan los 27.000 millones de euros, donde el negocio *online* supone un 25,5% de dichas ventas y unos beneficios de 3.243 millones de euros.

En 2021, el grupo textil lanzó nuevas líneas de producto, desarrolló nuevas experiencias para sus clientes y avanzó hacia una transformación digital y sostenible.



Fábrica de Damm. DAMM



La nueva tienda de Zara en la Plaza de España de Madrid. INDITEX

Iberia tiene el compromiso de ser la mejor aerolínea

El operador aéreo es referente en las conexiones entre Europa y América Latina y su objetivo es consolidar su 'hub' de la T4 para conexiones de todo tipo de radios

Por eE



pa, clasificando el equipaje, carga y descarga del mismo, carretaje de los aviones y todo el servicio en pista a través de su parque móvil, escaleras, grupos eléctricos, plataformas y cintas.

Al mismo tiempo, despachan los vuelos. Sus coordinadores están en contacto con todas las áreas que intervienen en la operativa y atentos a cada detalle de la misma para que el avión salga en hora. En 2021 atendieron a cerca de 47 millones de pasajeros; más de 200.000 aviones y 33 millones de equipajes.

Por otro lado, en la línea de Carga, Iberia se encarga de transportar diversas mercancías. Las bodegas de sus aviones, además de transportar el equipaje de sus viajeros, se comercializan para el traslado de carga a los distintos destinos en los que operan. Las cargas que trasladan son de todo tipo, como potabilizadoras de agua o material de primera necesidad ante catástrofes naturales. IAG Cargo es la unidad de negocio que comercializa la carga para el transporte en los aviones de las compañías del grupo.

Así, la flota total del grupo Iberia cuenta con 140 aparatos (75 de la propia matriz, 45 pertenecientes a Iberia Regional Air Nostrum y 20 corresponden a la flota de Iberia Express) que se dedican a recorrer rutas por distintas partes del mundo. Además, su plan de futuro pone el foco en recuperar la confianza de los clientes, al mismo tiempo que recuperan la conectividad y posicionar su *hub* de la T4 frente a otros *hubs* europeos, todo ello a base de una fuerte carrera por la sostenibilidad con el impulso del desarrollo de los combustibles sostenibles.

Iberia lleva 95 años con un solo propósito: el de conectar personas con todo el mundo desde España. Es la mayor aerolínea española y la primera línea de conexión entre Europa y América Latina. Junto con Iberia Express e Iberia Regional Air Nostrum, ofrecen vuelos a medio centenar de países de todo el mundo desde el aeropuerto de Madrid, donde han desarrollado su *hub*.

Pero las líneas de negocio van más allá del transporte de pasajeros. Iberia ha diversificado su cartera y ha abierto otros servicios. Con el *Handing* (asistencia en aeropuertos) están presentes en los mayores aeropuertos de España, donde atienden a aviones y pasajeros de más de 170 líneas, o lo que es lo mismo, unos 320.000 vuelos al año, lo que les convierte en una empresa líder en España.

Con este servicio, Iberia se encarga de atender a los pasajeros en toda su estancia en el aeropuerto, desde la facturación, pasando por el embarque, las llegadas, tránsitos, incidencias y servicios especiales como atención a menores que viajan solos. Al mismo tiempo asisten al avión en ram-

Ferrovial desarrolla un plan de crecimiento hasta 2024

La compañía, con 70 años de experiencia en gestión y desarrollo de infraestructuras sostenibles, tiene el objetivo de mejorar en sus negocios a medio plazo

Por eE



incrementos anuales del ebitda. Los dividendos procedentes de la cartera de infraestructuras ascenderán en total a más de 4.000 millones de euros. Al mismo tiempo, mantienen el foco en la retribución del accionista. El plan apuesta firmemente por la innovación disruptiva y por una cultura de *Health & Safety*.

La apuesta por la sostenibilidad se traduce en el diseño de una hoja de ruta gradual para la descarbonización, reduciendo las emisiones de CO2 un 32% en 2030 frente a las de 2009. Ferrovial pondrá en marcha un nuevo modelo operativo para ser una compañía más ágil, eficiente e innovadora.

Horizon 24 incluye un nuevo modelo operativo que pretende una Ferrovial basada en un modelo de negocio sostenible. Este ambicioso plan se centra, sobre todo, en el negocio de la gestión y construcción de infraestructuras en todo el mundo, abriéndose a nuevos mercados, al mismo tiempo que buscan extender su actividad a los negocios de movilidad, electrificación y agua.

Además, Ferrovial pone el foco en la internacionalización como base para su crecimiento, con más de 70 años de experiencia en infraestructuras sostenibles, la empresa está llevando su sello por todo el mundo con ambiciosos proyectos como carreteras o infraestructuras de agua en Estados Unidos. Además, se ha aventurado a entrar en los mercados de Turquía y la India, con la construcción y gestión de aeropuertos. Sin salir, eso sí, del viejo continente europeo donde también es líder en gestión y desarrollo de infraestructuras en diferentes países.

os propósitos, la visión y los valores de Ferrovial han ido evolucionando y adaptándose a los tiempos actuales y a la cultura de las distintas organizaciones que forman el grupo.

Para el período 2020-2024 Ferrovial ha llevado aprobado el *Plan Horizon 24*, una estrategia que sitúa el foco prioritario de la compañía en la promoción, construcción y gestión de infraestructuras sostenibles.

Este plan persigue la rentabilidad de la compañía basada en el crecimiento anual de 11% del ebitda. El objetivo es crear esas infraestructuras sostenibles a través de la innovación, la eficiencia y la selección de negocios y mercados. Para ello Ferrovial centrará su actividad en sus principales áreas geográficas: Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, España, Polonia, Chile, Colombia y Perú, estudiando oportunidades de entrada en nuevos países de Asia y Latinoamérica.

Las previsiones de negocio para 2020-2024, período en el que las Autopistas asumirán un mayor protagonismo como principal vector de crecimiento, contemplan



Airbus A320 Neo de la flota de Iberia. IBERIA



Planta de Tratamiento en Rowlett Creek (EEUU). FERROVIAL



¿Te gustaría vivir en un mundo más limpio y sostenible?



Iberdrola, después de 20 años apostando por las energías renovables, es **la energética de referencia a nivel mundial.**

Por ti. Por el planeta.

Compromiso
sostenibilidad

