La actividad internacional, palanca de la recuperación

Los directivos españoles esperan que en 2021 el peso del negocio exterior en su facturación se eleve hasta el 45%, según KPMG. Un 77% de ellos está explorando nuevas oportunidades fuera de nuestras fronteras, con el foco en la UE y EEUU.

Agbar · Damm · FCC · ferrovial · global alumni

GRUPO SANJOSE · IBERDROLA · INDITEX · MAPFRE · Naturgy · OHL

PROSEGUR · REPSOL · sacyr · Santander · TECNICAS REUNIDAS

GREGORIO **PEÑA**

Presidente-editor de Editorial Ecoprensa

Mirar al exterior, clave para la recuperación económica

lEconomista quiere con la presente publicación reconocer a la empresa española –grande, mediana y pequeña– que lleva sabiendo competir y estar presente en un mercado global como el actual. Gracias a estas empresas, España tiene una palanca en la que nuestra economía se ha de apoyar para la recuperación, tal y como ya ocurrió tras la recesión de 2008. Cuando llegó la anterior crisis, España tenía una balanza por cuenta corriente negativa (-4%) y en 2019 ya afloraba un superávit (2%).

Esta lectura pone de manifiesto la importancia del desarrollo de la empresa, la necesidad de reindustrializar y ayudar al tejido empresarial, y no solo con medidas económicas –ayudas, subvenciones o préstamos públicos–, sino también creando las condiciones de desarrollo óptimas, siendo conscientes de la necesidad de competir a nivel global.

El efecto de la pandemia ha sido muy notable, como resume bien la histórica caída del 11% del PIB español en 2020. El comercio exterior se vio igualmente afectado: las exportaciones se desplomaron un 10%, situándose en niveles de 2016. Sin embargo, el número de empresas exportadoras regulares –aquellas que han tenido actividad en el exterior durante los últimos cuatro años– alcanzó el año pasado un nuevo récord, tras crecer algo más del 4%. Todo ello da cuenta de la resiliencia de nuestro tejido productivo y alienta las esperanzas de una recuperación vigorosa este año y el que viene.

Como señala un reciente informe de KPMG, "nueve de cada diez empresas reconocen el impacto positivo de la actividad internacional en su facturación e imagen de marca". La actividad exterior, de acuerdo con las conclusiones de este estudio, favorece asimismo la rentabilidad, la innovación y la productividad para más del 70% de las compañías sondeadas por la consultora. El esfuerzo realizado en los años previos a esta crisis ha permitido a muchas compañías mantener una cobertura internacional amplia, clave para la diversificación del riesgo.

Consolidar la recuperación exige realizar reformas sensatas, pero éstas han de ir dirigidas a las necesidades de las empresas como motor de desarrollo y empleo, y por ello hemos de demandar al Gobierno que este sea el único criterio a aplicar y que no se tengan en cuenta, por tanto, otras consideraciones con las ayudas previstas de los fondos europeos.

Por fortuna, como acredita este especial, nuestras empresas afrontan la recuperación con los deberes hechos y un perfil solvente en el escenario internacional. En consecuencia, desde *elEconomista* solicitamos al Gobierno que se mantenga y refuerce lo que ha funcionado; reflexione sobre las necesidades y carencias industriales puestas de manifiesto en los últimos meses, y adopte las medidas necesarias para solucionarlas como camino seguro para obtener la ansiada cifra de crecimiento del 5,9% para 2021 y del 6,8% para 2022 que prevé la Comisión Europea.

staff

Director de 'elEconomista':
Amador G. Ayora.
Diseño y maquetación:
Pedro Vicente.
Coordinación:
Noelia García.
Redacción:
José Miguel Arco, Laura Bartolomé, Sérvula Bueno, Cristina Cándido, Eva Díaz, Carmen García, Noelia García, Isabel Gaspar, Lucía Gómez, Luis Marchal, Javier Mesones, Javier Santacruz, Marcos Suárez, Fernando Tadeo, José María Triper, Jorge Valero y Gonzalo Urdiales.
Infografía:
Clemente Ortega.
Fotografía:
Pepo García.
Tratamiento de imagen:
Daniel Arroyo.

índice

Opinión	2-5
El sector exterior, clave para la recuperación	4-7
América Latina	8-9
Europa	10-11
Asia	12-13
China	14-15
África	16-17
Pacífico	18-19
Fondos Next Generation EU	20-21
Energía	22-23
Agbar	24-25
Iberdrola	26-27
Naturgy	28-29
Repsol	30-31
Banca y seguros	32-33
Mapfre	34-35
Banco Santander	36-37
Infraestructuras	38-39
FCC	40-41
Ferrovial	42-43
Grupo Sanjose	44-45
OHL	46-47
Sacyr	48-49
Técnicas Reunidas	50-51
Transporte	52-53
Sectores emergentes	54-55
Damm	56-57
Inditex	58-59
Air Europa, Cepsa, Enagás	60
Prosegur	61
Grupo Meliá, Iberia, Indra	62
Global Alumni	63

AMADOR **G. AYORA**
Director de 'elEconomista'

Para ser competitivos es esencial que las empresas ganen tamaño

El reducido tamaño es uno de los hándicaps para competir de las empresas españolas, que impide sacar provecho a las oportunidades que ofrece un mundo globalizado. En nuestro país hay 2,87 millones de empresas, según los datos del Registro Mercantil. El 90% tiene menos de 50 trabajadores (2,7 millones) y el 70% de estas (1,6 millones) son micropymes, con menos de una decena de empleados. Solo hay 4.754 dentro de la clasificación de gran empresa, con 250 trabajadores o más.

La contribución positiva del sector exterior a la balanza de pagos representa, probablemente, uno de los cambios estructurales más importantes experimentados por la economía en la última década y el factor esencial que contribuyó a superar la crisis de 2008. Sin embargo, el denominado *milagro exportador español* se debió a ganancias de productividad basadas en los precios bajos. La devaluación interna, sobre todo por la vía de los costes laborales, es lo que permitió a las sociedades crecer y exportar.

El número de grandes empresas no solo es más reducido que en otros países de la Unión Europea, el problema es que sus exportaciones se centran, en la mayoría de las ocasiones, en productos y servicios de poco valor añadido o con una cuota de tecnología por debajo de la media de los países más avanzados.

En este contexto, es esencial apuntalar la internacionalización de las multinacionales españolas y ganar en competitividad para ejercer un efecto tractor sobre el resto del tejido productivo. El estudio *España 2050,* que acaba de presentar Pedro Sánchez, recomienda incrementos del 50% en la productividad si se quiere lograr que la tasa de desempleo baje de los dos dígitos.

La pandemia sufrida en 2020 propició una situación sin precedentes, en la que el proteccionismo gana posiciones frente a la globalización. La tendencia en los próximos años será hacia una regionalización del comercio internacional, es decir, a una repatriación o relocalización de parte de la producción.

En este contexto, las empresas deberán apoyar el crecimiento de sus exportaciones no en los bajos precios, sino en la innovación y la calidad de sus productos si quieren ganar cuota en estos mercados regionalizados. Es urgente que las sociedades caminen hacia la digitalización y la sostenibilidad de su oferta de servicios para ganar en tamaño y aprovechar las oportunidades que ofrezcan el trabajo en remoto o el consumo responsable que han llegado para quedarse.

Las empresas españolas deben sumarse al impulso que les brindan los fondos europeos para acelerar su transformación y para crecer en tamaño, un factor determinante para ser competitivos y abrirse camino en un mundo global. Las operaciones firmadas por las grandes sociedades al otro lado del Atlántico en las últimas décadas muestran que es posible repetir el *milagro español,* pero con bases más sólidas.

ÁNGEL SIMÓN

Presidente de Agbar

JUAN JOSÉ HIDALGO

Presidente de Air Europa

ANA BOTÍN

Presidenta de Banco Santander

DEMETRIO CARCELLER ARCE

Presidente ejecutivo de Damm

ANTONJO LLARDÉN

Presidente ejecutivo de Enagás

El sector exterior será clave para la recuperación económica tras la pandemia

La economía española mantuvo una senda de creciente internacionalización hasta 2019, que se ha visto interrumpida por el impacto del Covid-19 en 2020

Por Noelia García

Entre la necesidad de superar la crisis reciente y la verdadera convicción de desarrollar una estrategia de progreso, cada vez son más las empresas de todos los sectores que buscan expandir su negocio en el exterior.

En la actualidad, la internacionalización se ha convertido en uno de los elementos clave para el buen funcionamiento de una empresa y sus perspectivas de futuro.

Ante la situación actual, el Consejo de Ministros ha aprobado el tercer Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-2022, que supondrá la movilización de 4.681 millones de euros de recursos públicos. Un plan ambicioso, adaptado a la situación de pandemia y resultado de la colaboración público-privada. Desde el Gobierno aseguran que hay que "democratizar la internacionalización de la empresa española para llegar cada vez a más pequeñas y medianas empresas". Además, ya se ha presentado *Foco África*, donde el continente será, de cara a los próximos años, una de las economías donde se cree que va a haber más oportunidades para invertir por parte de las empresas españolas.

Otras regiones como Asia y EEUU serán punta de lanza para las compañías de nuestro país. De hecho, la buena predisposición de la Administración Biden para reforzar la agenda transatlántica entre Estados Unidos y la Unión Europea y, por ende, entre Estados Unidos y España será un momento de impulso de estas relaciones comerciales.

Asimismo, y a pesar de la elevada intensidad de los negocios en Latinoamérica -con fuertes lazos precisamente en países como México y Brasil-, la coyuntura de incertidumbre internacional está haciendo que los empresarios miren hacia otras regiones del mundo como Oriente Medio y el Sudeste asiático para expandir sus exportaciones y sus negocios.

CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES

El buen comportamiento relativo de la cuota de mercado de exportación de España coincide con el aumento de la diversificación de las exportaciones tanto en términos de mer-

EN ESTE AÑO, HUBO 55.133 EMPRESAS QUE EXPORTARON REGULARMENTE

JAVIER SÁNCHEZ-PRIETO

Presidente de Iberia

PABLO ISLA

Presidente de Inditex

ANTONIO HUERTAS

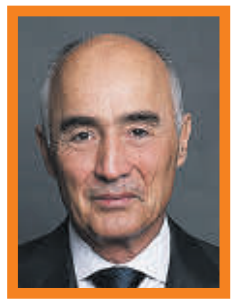
Presidente de Mapfre

FRANCISCO REYNÉS

Presidente ejecutivo de Naturgy

PABLO COLIO

Consejero delegado de FCC



RAFAEL DEL PINO

Presidente ejecutivo de Ferrovial

PABLO RIVAS

CEO y fundador de Global Alumni

JACINTO REY GONZÁLEZ

Presidente de Grupo Sanjose

IGNACIO S. GALÁN

Presidente de Iberdrola

cados de destino -hacia economías emergentes y líderes en crecimiento- como de producción -hacia sectores más complejos y con mayor capacidad para extender la exportación a otros sectores que puedan utilizar su conocimiento productivo-. En ambos aspectos, la composición industrial de las exportaciones españolas se sitúa por encima de la media mundial.

Según datos del Gobierno en su informe para el Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española, la economía española mantuvo una senda de creciente internacionalización hasta 2019, que se ha visto interrumpida por el impacto de la pandemia en 2020. En este año, hubo 55.133 empresas que exportaron regularmente (es decir, que han exportado en el año de referencia y en cada uno de los tres inmediatamente precedentes), un 4,1% más que en 2019 y un 42,2% más que en 2010, habiendo aumentado por noveno año consecutivo. Además, en 2020 la inversión bruta en el exterior creció un 2,18% respecto a 2019, hasta los 23.070 millones de euros. Se trata de la primera tasa positiva de crecimiento en esta variable desde 2016. Por áreas geográficas, Europa es la primera (44,1% del *stock*) aunque con un descenso del *stock* del 8%. Latinoamérica mejora su participación hasta el 31%, habiendo crecido el *stock* en esa área un 11,5%. El resto de América (EEUU y Canadá) sigue como tercer destino por *stock* emitido (20,8%). Asia y Oceanía ocuparon el cuarto puesto. África sigue con un peso relativo menor y un *stock* estable.

BENEFICIOS DE 'MIRAR' GLOBAL

Los beneficios de la internacionalización han ido creciendo de manera constante en los últimos años. Con la economía global actual, empresas de todos los tamaños están estableciendo sus operaciones en mercados extranjeros. Incluso las franquicias. Según, la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), que es optimista con respecto al futuro, espera una gran evolución sobre el 27,1% de las franquicias españolas que en la actualidad desarrollan su actividad en los mercados internacionales, con presencia en 139 países. Los informes avalan que las franquicias hoy son un modelo de negocio con un gran potencial para crecer en los mercados internacionales, para sectores como la moda, la hostelería o la cosmética, y la progresiva vuelta a la normalidad permitirá recuperar la senda inversora de los últimos años.

No obstante, las empresas están teniendo que adaptarse a un entorno de elevada incertidumbre, así como a la aceleración de algunas tendencias internacionales, como la digitalización, la creciente importancia de la sostenibilidad y la posible reorganización de las cadenas globales de valor.

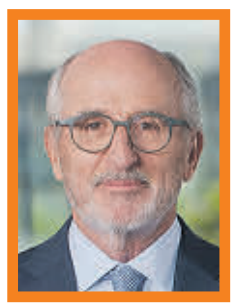
LAS FRANQUICIAS HOY SON UN MODELO DE NEGOCIO CON UN POTENCIAL PARA CRECER FUERA DE ESPAÑA

LUIS AMODIO

Presidente de OHL

HELENA REVOREDO

Presidenta de Prosegur



ANTONIO BRUFAU

Presidente de Repsol

MANUEL MANRIQUE

Presidente y consejero delegado de Sacyr

JUAN LLADÓ

Presidente de Técnicas Reunidas

Ricardo Alfonsín

Embajador de Argentina en España

Una alianza estratégica horizontal

Nos encontramos en un momento histórico único. Este tiempo requiere nuestros mayores esfuerzos, talentos e ideas al servicio de una relación que vaya más allá todo lo que hemos construido durante este tiempo.

El presidente Alberto Fernández visitó España este mismo mes y recibió un contundente apoyo por parte del mandatario español Pedro Sánchez para la negociación con el FMI. Este hecho se sumó al público apoyo que ya habíamos recibido para el acuerdo de Argentina con los acreedores privados; al fuerte impulso de España para un acuerdo virtuoso entre el Mercosur y la Unión Europea, y a la permanencia de las inversiones españolas en nuestro país, entre otros elementos. Y para poner en claro esta profunda vinculación que une a los dos países, el pasado 11 de mayo, con ocasión de la comparecencia conjunta ante la prensa de los dos presidentes, el presidente Sánchez hizo un anuncio de vital relevancia: puso de manifiesto que visitará nuestro país el 8 y 9 de junio junto a una comitiva de empresarios, al mismo tiempo que anunció un aumento de las inversiones en América Latina, pero dejando en claro que nuestro país es prioritario para España.

Nos enfrentamos al reto de reimpulsar una relación bilateral, horizontal, complementaria y virtuosa. Tengo la profunda convicción de que uniendo necesidades y fortalezas tenemos la oportunidad de generar más músculo a nuestro tejido productivo, a nuestras pymes y de esa manera poder enfrentar la transformación que estamos atravesando producto de la pandemia, que nos ha afectado de manera similar de acuerdo a los indicadores macroeconómicos.

En esta nueva realidad que atraviesa el mundo, nuestro país tiene mucho para ofrecer a España, especialmente para que sus pymes y grandes empresas puedan ganar en productividad y competitividad. Las pymes españolas necesitan proyección internacional y crecimiento; Argentina tiene experiencia, *know-how,* talento y mercado (Mercosur, América Latina) en sectores de mucha utilidad para esa proyección y para el desafío de la transformación que España tiene por delante.

El talento argentino en materia de *software,* programación y servicios basados en el conocimiento pueden ser decisivos para enriquecer con alianzas estratégicas las necesidades del empresariado español. Al tiempo que recursos naturales estratégicos (por ejemplo, el litio) o la industria agroalimentaria son sectores decisivos en esta nueva etapa global. Estamos trabajando a todos los niveles para que esa unión fortalezca las cadenas de valor de los dos países.

Compartir una visión complementaria y horizontal es una propuesta creativa y disruptiva necesaria para los tiempos que corren. Debemos diseñar acciones conducentes que acompañen estos procesos públicos/privados que redunden en beneficio de la recuperación y el desarrollo de nuestras naciones. Definitivamente, Argentina con España es más Argentina y España con Argentina es más España.

Sophia McIntyre

Embajadora de Australia en España

Oportunidades en la recuperación económica

Al igual que para el resto del mundo, el año 2020 trajo consigo enormes desafíos para Australia. La pandemia puso freno a 29 años de crecimiento económico sostenido, el período más largo jamás registrado en una economía de la OECD.

Frente a estos obstáculos, la economía australiana demostró una gran resiliencia. En 2020, la inversión extranjera en Australia creció un 2,5% y, según las últimas estimaciones del Fondo Monetario Internacional, el país se convertirá en la 12ª economía del mundo en 2021, subiendo dos puestos desde 2019. Australia superó a todas las principales economías avanzadas en 2020 y se prevé un crecimiento económico del 5,25% para 2021.

A lo largo de la última década, España y Australia han incrementado significativamente sus lazos de comercio e inversión. Incluso en tiempos difíciles, estos lazos continúan siendo un pilar fundamental de nuestra relación bilateral, con cada vez más empresas españolas que ven Australia como un atractivo destino para sus actividades y viceversa.

Actualmente, más de cien empresas españolas tienen presencia en Australia, realizando contribuciones esenciales en sectores clave para la economía del país, como las energías renovables o las infraestructuras.

El atractivo de Australia como destino de comercio e inversión no reside en un único factor. Las empresas españolas valoran el compromiso del país con los mercados abiertos, su estabilidad económica y política, la transparencia de su régimen de inversión extranjera, o su posición estratégica como plataforma segura desde donde expandir sus operaciones hacia otros países de Asia-Pacífico.

Más allá de España, Australia cuenta con la UE como su cuarto socio comercial y su tercera fuente de inversión extranjera. En un momento clave para la recuperación económica de nuestras economías tras la pandemia, el futuro tratado de libre comercio entre Australia y la Unión Europea marcará un importante punto de inflexión para seguir expandiendo nuestras relaciones bilaterales y ofreciendo nuevas oportunidades a nuestras empresas, inversores, exportadores y consumidores.

Conrad Tribble

Encargado de Negocios de la Embajada de Estados Unidos en España

Aliados frente al desafío económico de China

Una de las prioridades de nuestra misión diplomática en España es aumentar el comercio y la inversión entre ambos países ahora que la situación de la pandemia está mejorando. El comercio bilateral ha alcanzado casi los 39.000 millones de euros al año, y se espera que esa cifra crezca aún más una vez que la pandemia haya pasado. En términos de beneficiario último, Estados Unidos sigue siendo la mayor fuente de inversión extranjera directa en España, creando 178.000 puestos de trabajo aquí. Las empresas españolas han invertido más de 65.000 millones de euros y creado más de 90.000 puestos de trabajo para estadounidenses.

Como aliados, es fundamental que Estados Unidos y Europa –incluida España– cooperen de forma más eficaz para afrontar el desafío económico que plantea China. Estados Unidos y la Unión Europea representan la mitad del PIB mundial. Juntos podemos abordar el comportamiento económico de China, que a menudo socava el sistema de comercio mundial, con entidades estatales fuertemente subsidiadas y el robo generalizado de propiedad intelectual.

Reconocemos que España en un inversor principal en el ámbito de la lucha contra el cambio climático. También sabemos que las compañías españolas están entre las más innovadoras en el campo de la tecnología verde, donde habrá muchas oportunidades de inversión. La próxima Cumbre de Inversión de SelectUSA –el mayor encuentro de inversores de EEUU, que tendrá lugar de manera virtual entre el 7 y el 11 de junio– ofrece la posibilidad de saber más acerca del impacto que las iniciativas de la Administración Biden tendrán en la economía, sobre todo, en el área de las infraestructuras, donde se prevé una inversión de 2,3 billones de dólares.

Como dijo el presidente Biden, "América ha vuelto". En los próximos meses confiamos que las restricciones de viaje a EEUU se relajen. Ya esperamos con los brazos abiertos sus inversiones.

Jean-Michel Casa
Embajador de Francia en España

Socios en proyectos de alto valor añadido

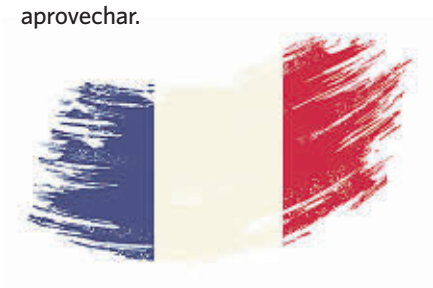
En 2020, a pesar del impacto de la crisis sanitaria sobre nuestras economías, los proyectos españoles de inversión en Francia han progresado un 9% con respecto al año anterior, mostrando así la confianza que las empresas españolas tienen en el mercado francés, primer mercado europeo para las inversiones españolas, con más de 800 filiales y 55.000 empleos creados.

Más allá de estas cifras, lo interesante de la tendencia observada en los últimos años es la progresión de los proyectos con un mayor valor añadido, tanto industriales como de I+D.

En 2020, Business France, nuestra agencia de captación de inversión extranjera, ha contabilizado 45 proyectos españoles de inversión en Francia, que han permitido la creación o mantenimiento de alrededor de 1.150 empleos. Entre estos proyectos, destaca la entrada en el mercado francés de la start-up catalana, Cuideo, especializada en el cuidado de los mayores; el grupo ferroviario CAF, que tras la obtención de un importante contrato con la región Île-de-France va a extender sus actividades en la planta que tienen en el suroeste francés, en Bagnères de Bigorre; y también numerosas empresas energéticas que están exportando a Francia su savoir-faire, como es el caso de Iberdrola en Saint-Brieuc o de Siemens Gamesa en Le Havre.

Estos ejemplos de internacionalización de empresas españolas en Francia se desarrollan en el marco de un diálogo bilateral intenso y fluido, tanto a nivel gubernamental con la Cumbre Franco-Española, celebrada en marzo de 2021, en Montauban, como a nivel de las organizaciones patronales, con el Foro económico Francia-España de octubre de 2020, en París.

Por todo ello, y con vistas a la salida de esta crisis, confiamos en que las inversiones sigan a este buen ritmo en ambos lados de los Pirineos. A ese respecto, los planes de reactivación y resiliencia de ambos países brindan oportunidades que hay que aprovechar.



Riccardo Guariglia
Embajador de Italia en España

Destino natural para empresas de todos los tamaños

La extraordinaria proximidad cultural entre Italia 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.

Gracias a estos factores, existe una importante presencia comercial tanto de Italia en España como de España en Italia, acompañada de una presencia igualmente fuerte de empresas italianas y españolas en los dos países.

Si las inversiones italianas en España siempre han sido considerables, el volumen de las inversiones españolas en Italia está aumentando progresivamente. Estas superan los 11.000 millones de euros, lo que convierte a España en uno de los principales inversores en Italia, hasta el punto de ser incluida entre los 20 países objetivo a nivel mundial para la atracción de inversiones extranjeras en Italia por la Cabina di Regia para el Made in Italy, el comité interministerial italiano encargado de los asuntos de internacionalización económica.

A pesar de la ralentización ligada a la crisis pandémica, en los últimos meses han tenido éxito varias operaciones realizadas por empresas españolas en Italia en el sector de las infraestructuras, en la gestión de plantas de gas natural licuado de pequeñas dimensiones, en el mercado eléctrico y en las telecomunicaciones, mientras continúa el creciente interés hacia el sector ferroviario y el de las energías renovables en nuestro país.

La agenda de fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales también puede beneficiarse del renovado diálogo político sancionado por la Cumbre de Palma de Mallorca de noviembre de 2020, en cuya declaración final la colaboración entre empresas italianas y españolas encuentra un amplio espacio, con especial referencia al desarrollo de proyectos conjuntos de interés europeo en el ámbito del hidrógeno verde y otros sectores punteros para la reconstrucción de las economías de los dos países, como el digital, las infraestructuras y la transición energética.

Confirmando la importancia que se le da a este tema, a finales de 2019 se creó en la Embajada de Italia en Madrid un Desk para la captación y apoyo de inversiones españolas en Italia, a través del cual acompañar el establecimiento y el desarrollo de las empresas españolas.

Además del Desk de atracción de inversiones, todo el sistema italiano en España –formado por la Embajada, el Consulado General de Barcelona, la Oficina del ICE en Madrid y las Cámaras de Comercio de Madrid y Barcelona– está a disposición de las empresas interesadas en reforzar sus actividades comerciales con Italia.

Cihad Erginay
Embajador de Turquía en España

España-Turquía: una relación comercial al alza

El comercio bilateral entre Turquía y España, reflejo de nuestra relación en otros ámbitos, ha crecido de manera constante en la última década. El volumen de los intercambios se ha más que duplicado, pasando de 5.400 millones de euros en 2009 a 12.000 millones en 2019. A pesar de que esta tendencia se interrumpió en 2020 como resultado de la pandemia, en 2021 esperamos que se produzca una revitalización del comercio bilateral. De acuerdo con la Comisión Mixta Económica y Comercial celebrada en junio de 2020, hemos fijado el objetivo de incrementar los intercambios comerciales entre ambos países hasta los 20.000 millones de euros.

Si echamos un vistazo a las estadísticas sobre los principales proveedores de España en 2020, comprobaremos que Turquía figura en quinto lugar entre los países que no forman parte de la Unión Europea (UE), por detrás de China, Estados Unidos, Reino Unido y Marruecos.

Las empresas exportadoras turcas cuentan con una sólida presencia en España, en particular en los sectores de textil y confección, así como en la industria automotriz. Sin embargo, Turquía tiene una posición muy competitiva en sectores como el hierro y el acero, química, maquinaria eléctrica y electrodomésticos. Teniendo en cuenta nuestra relación con compañías españolas globales, Turquía valora especialmente la oportunidad de colaborar y profundizar nuestros negocios en el mercado español y más allá haciendo valer nuestra robusta vinculación comercial.

Desde 2002, España ha invertido en Turquía más de 10.000 millones de dólares, y actualmente hay cerca de 800 empresas de capital español en Turquía. Entre los mayores inversores destacan nombres como BBVA, Mapfre, Grupo Antolín, Gestamp Holding, Ficosa o Roca, entre otros. Pese a los efectos globales de la pandemia Turquía ha preservado la confianza de los inversores internacionales, que consideran a nuestro país un eslabón imprescindible en la cadena de valor global.

La economía turca crece a ritmos anuales del 5,1%. La expansión de su volumen comercial y su ubicación estratégica obliga a Turquía a desarrollar sus infraestructuras. Desde el transporte a la atención sanitaria, pasando por la energía, existe una amplia cartera de oportunidades. Entre 2021 y 2040, Turquía espera una inversión por valor de 823.000 millones de dólares para proyectos de infraestructuras, con los transportes como protagonistas.

AMERICA LATINA

La región no retomará su nivel prepandemia hasta 2023

La crisis desencadenada por la pandemia golpeó con dureza la región en 2020. Este año el crecimiento será notable, pero el daño económico y social tardará en subsanarse.

Por G. U.

La pandemia de Covid-19 castigo duramente la región el año pasado. Aunque las cifras oficiales de muertes son similares a las de las economías avanzadas, el exceso de mortalidad –un indicador más fiable– apunta a que el número de víctimas mortales contabilizadas en la región "casi con toda seguridad es el más alto de todo el mundo", según el primer informe semestral del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe (ALC).

En el plano económico, las cosas siguieron parecida derrota. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) cifra el retroceso promedio de la economía en el 7,7% para 2020, la mayor en 120 años. En su diagnóstico de finales del año pasado, la institución explica que "las debilidades y brechas estructurales históricas de la región, su limitado espacio fiscal, la desigualdad, la escasa cobertura y acceso a la protección social, la elevada informalidad laboral, la heterogeneidad productiva y la baja productividad" explican la mayor parte de los efectos de la pandemia en la economía regional.

Además, ALC ya adolecía de una baja tasa de crecimiento antes del Covid-19, con un promedio de solo 0,3% entre 2014 y 2019. El coronavirus añadió a estos problemas preexistentes "los choques externos negativos y la necesidad de implementar políticas de confinamiento, distanciamiento físico y cierre de actividades productivas". La subsiguiente crisis económica ha generado un aumento notable del paro, que la Cepal estima que alcance el 10,7% a cierre de 2020, "una profunda caída de la participación laboral y un incremento considerable de la pobreza y la desigualdad".

Al deterioro económico hay que añadir las consecuencias sociales, en ocasiones dramáticas, de la crisis. Naciones Unidas calcula que alrededor de 45 millones de personas han ingresado en la pobreza; la desigualdad, medida por el índice de Gini, ha aumentado un 5% a juicio del FMI. El cierre de colegios, más prolongado que en otras regiones, apunta a un deterioro duradero del capital humano: el análisis del personal técnico del Fondo indica que el ingreso de los estudiantes de edades comprendidas entre 10 y 19 años podría ser, en promedio, un 4% más bajo a lo largo de su vida si no se compensan los días de clase perdidos en 2020.

Dicho esto, la región terminó el año con un crecimiento mayor de lo esperado: en el cuarto trimestre el PIB regional se expandió un 17,5% en términos trimestrales anualizados. Según S&P Global, la resiliencia de las materias primas y el sector de las manufacturas, así como el efecto de los estímulos sobre el sector servicios –en aquellos países donde fueron de una magnitud reseñable o se aligeraron las restricciones de movilidad– explican esta mejoría.

Las previsiones de crecimiento para este año son notablemente diferentes, si bien los niveles prepandemia no se alcanzarán hasta 2023. El Fondo Monetario Internacional (FMI) pronostica un crecimiento del 4,6% para ALC en 2021, por debajo del 5,8% estimado para los mercados emergentes (exceptuada China). La economía mundial crecerá en conjunto un 6%. "El ingreso per cápita no retornará al nivel de antes de la pandemia hasta 2024, lo cual provocará pérdidas acumuladas del 30% respecto a la tendencia prepandémica", explican desde el FMI.

No obstante, el alto grado de incertidumbre es la tónica general de todos los análisis. Factores como la crisis sanitaria –y en particular el éxito de las vacunas y las variantes del virus–; la efectividad de las políticas adoptadas; la evolución de las condiciones financieras; el precio de las materias primas, y la capacidad de ajuste de la economía pueden alterar las estimaciones. Además, como apunta Fitch Ratings, el precario punto de partida regional y el significativo deterioro de la situación fiscal durante la pandemia hace pensar que el crecimiento económico, por sí solo, no será suficiente para reducir la deuda pública: harán falta reformas estructurales, y no solo medidas cíclicas.

La respuesta de los países ha sido, ciertamente, desigual. Chile se ha convertido en un ejemplo en la labor de vacunación, con casi 50 vacunas administradas por cada 100 habitantes; unida a las políticas de apoyo, podría recuperar el nivel de PIB prepandemia este mismo año. Los rebrotes acaecidos en 2021 en países como Brasil, Paraguay, Perú, Uruguay y el propio Chile empañan, según el FMI, las perspectivas a corto plazo. Se espera que México no alcance su nivel precrisis hasta 2023, debido a la falta de un apoyo fiscal sólido. Brasil tendrá que esperar a 2022, por el repliegue de medidas y la lentitud en la vacunación.

LATINOAMÉRICA TIENE EL PEOR DATO DE MUERTES POR COVID-19 DEL MUNDO SEGÚN EL BANCO MUNDIAL

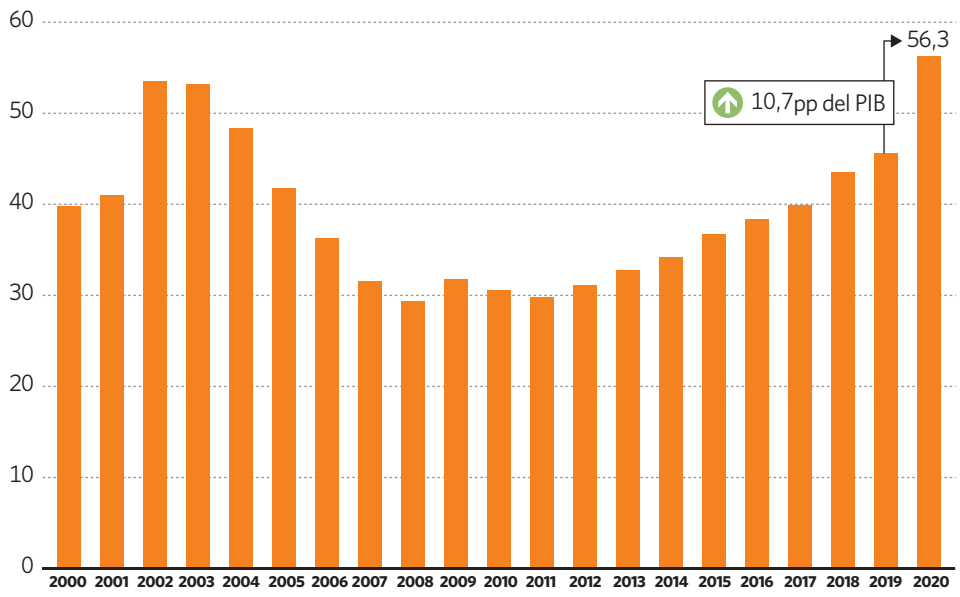
Recuperación lenta y divergente

Crecimiento real del PIB (variación interanual, %)

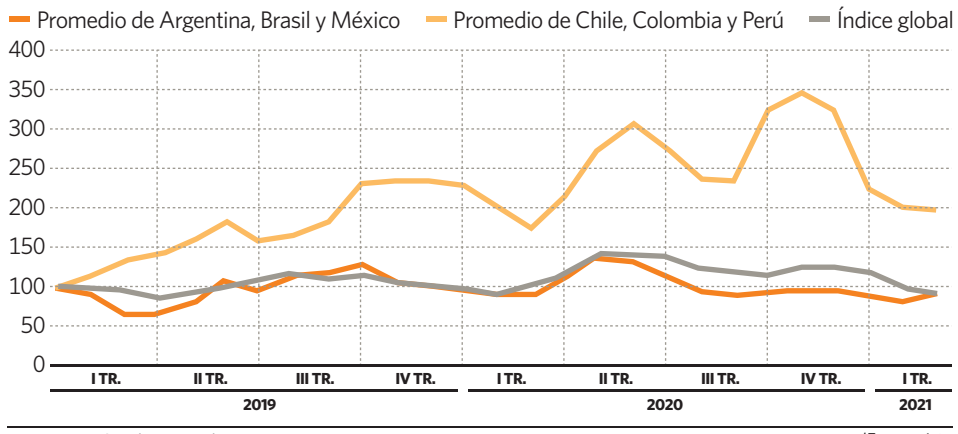
	2019	2020	ESTIMACIONES 2021	2022
América Latina y el Caribe (ALC)	0,2	−7,0	4,6	3,1
América del Sur	−0,1	−6,6	4,4	2,8
Centroamérica, Panamá y Rep. Dominicana (CAPRD)	3,2	−7,2	5,6	4,1
Caribe				
Dependientes del turismo	0,2	−10,1	1,4	5,1
Exportadores de materias primas	0,2	4,7	6,0	19,2
América Latina				
Argentina	−2,1	−10,0	5,8	2,5
Brasil	1,4	−4,1	3,7	2,6
Chile	1,0	−5,8	6,2	3,8
Colombia	3,3	−6,8	5,1	3,6
México	0,1	−8,2	5,0	3,0
Perú	2,2	−11,1	8,5	5,2

Nota: Las medias regionales están expresadas en PPP. América del Sur no incluye Guyana y Surinam.

Deuda pública del Gobierno central 2000-2020 (% del PIB)



Índice de incertidumbre de la política económica



Fuente: FMI, Cepal y Banco de España. elEconomista

Sin duda, los planes de estímulo de EEUU tendrán efectos apreciables sobre los países de América Central. La dependencia del turismo, sin embargo, retardará la recuperación de las economías caribeñas. S&P Global cree que el sector servicios será un vector cada vez más importante de la recuperación del PIB regional este año y el siguiente: "La recuperación de los principales socios comerciales de la región, Estados Unidos y China, se caracterizará por una demanda relativamente menor de manufacturas y materias primas, y una mayor demanda de servicios, a medida que las restricciones de movilidad continúan disminuyendo".

A juicio de esta firma de inteligencia de mercado, dos factores principales explicarán el éxito de esta recuperación del sector terciario: el daño sufrido por las empresas de estos sectores y el apoyo gubernamental disponible para subsanarlo. Las empresas más pequeñas buscarán un grado de confianza alto antes de reiniciar las operaciones, volver a contratar e invertir; más aún en países, como México, donde el papel del Gobierno en el alivio de la crisis ha sido modesto.

OPORTUNIDADES DE MEJORA

El Banco Mundial considera que la recuperación de Latinoamérica "representa una oportunidad para reconstruir mejor". El Banco apunta que, aunque el daño a los servicios hoteleros y personales puede ser duradero, las tecnologías de la información, las finanzas y la logística se expandirán. "A mediano plazo, las ganancias pueden ser mayores que las pérdidas. La mayor transformación puede resultar de la digitalización acelerada, que podría conducir a un mayor dinamismo en la intermediación financiera, el comercio internacional y los mercados laborales".

La tecnología es otro de las posibles palancas para una recuperación más vigorosa, en particular si contribuyen a transformar el sector energético: "América Latina y el Caribe posee la matriz de generación eléctrica más limpia de todas las regiones en desarrollo, fundamentalmente debido a la abundancia de energía hidroeléctrica. La región debería tener la electricidad más barata del mundo en desarrollo, pero en su lugar tiene la más cara, esencialmente debido a las ineficiencias". Reformas en esta área podrían arrojar resultados estimables.

Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) señala la sostenibilidad como clave de bóveda de una recuperación que impulse la creación de empleo y el crecimiento económico. El BID se hace eco de un plan del FMI y la Agencia Internacional de la Energía (AIE), focalizado en aumentar la capacidad de generación eléctrica renovable, la producción de vehículos eléctricos, el transporte público y mejorar la eficiencia energética en los sectores residencial, comercial e industrial, entre otros.

Según el BID, aplicar ese plan podría crear nueve millones de empleos al año durante los próximos tres años, y añadir 1,1 puntos al crecimiento económico anual. El PIB de los países emergentes crecería cerca de 1,3 puntos, mientras que la economía mundial sería en 2023 un 3,5% mayor que en otro caso.

LA VARIABLE POLÍTICA

Este año se celebran cuatro elecciones en el subcontinente americano. Ecuador votó en febrero para elegir representantes en la Asamblea (el poder legislativo) y el Parlamento (un órgano de control compuesto por 25 miembros). A falta de un ganador claro, el 11 de abril se celebró la segunda vuelta, en la que el candidato conservador y exbanquero Guillermo Lasso se impuso, remontada histórica mediante, al correísta Andrés Arauz.

En abril le tocó el turno a Perú; tras el escrutinio, pasaron a la segunda vuelta el izquierdista Pedro Castillo y la derechista Keiko Fujimori –hija del expresidente Alberto Fujimori, condenado a 25 años de cárcel por delitos de lesa humanidad–. El 6 de junio se celebrará la segunda vuelta, en la que, al cierre de este especial, el candidato Castillo contaba con ventaja en intención de voto.

Chile vivió en mayo una macroconvocatoria: las elecciones municipales y de gobernadores regionales –que habían sido pospuestas en dos ocasiones, desde octubre por la pandemia–, y las convencionales constituyentes, de las que emanaron los representantes encargados de redactar la nueva constitución conforme al resultado del plebiscito nacional de 2020. El resultado evidenció un claro giro a la izquierda; la coalición del presidente Piñera no logró siquiera un tercio de la futura Convención Constituyente.

Dos países más celebran comicios este año: Nicaragua, que elige presidente y renueva el parlmento en noviembre, y Honduras, que hará lo propio en el mismo mas y que supondrá el fin del mandato de Juan Orlando Hernández, que no repite mandato tras su polémica reelección en 2017.

Habrá que ver si, como dicen Carlos Malamud y Rogelio Núñez, del Real Instituto Elcano, las democracias latinoamericanas salen de la pandemia "no sólo más debilitadas sino también desafiadas por la emergencia de una alternativa iliberal (personalista, autoritaria y ajena a la institucionalidad liberal-democrática)".

LA RECUPERACIÓN DE EEUU Y CHINA, PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES, ANIMARÁ EL PIB REGIONAL

EUROPA

El optimismo vuelve a Europa de la mano del fondo de recuperación

El consumo dará alas al despegue europeo, beneficiado por el empuje de la inversión. El crecimiento de la UE será más robusto que el esperado hace tan solo tres meses.

Jorge Valero

La incertidumbre se despeja. Los malos datos empiezan a quedar atrás. Europa vuelve a mirar con optimismo a su horizonte económico, de la mano de las vacunas y del estímulo comunitario. Las últimas previsiones económicas de la Comisión Europea marcan un punto de giro, tras más de un año de pandemia. El crecimiento de la UE será más robusto que el esperado hace tan solo tres meses, sobre todo gracias al impacto del fondo de recuperación. La Comisión espera que el PIB europeo coja velocidad hasta alcanzar el 4,2% y el 4,4% en 2021 y 2022.

Tras sufrir la mayor crisis en siete décadas de historia de la UE, por el parón de la actividad provocado por el virus, Europa empieza a recuperar el terreno perdido frente a sus dos grandes socios y rivales comerciales: EEUU y China.

Si durante los últimos meses el futuro estaba plagado sobre todo de nubarrones, ahora llega con oportunidades para lograr un impulso incluso más robusto, si el consumo de los europeos tras el levantamiento gradual de las restricciones es mayor que el esperado, y si el comercio mundial se dispara por encima de las buenas cifras que registra.

Todo ello ofrecerá oportunidades para las empresas españolas más allá de los Pirineos, sobre todo para aquellas en los sectores que favorezcan la transformación digital y la transición 'verde', aprovechando la ola de inversión público y privada que en Europa volverá a recuperar los niveles previos a la crisis del euro.

FONDO DE RECUPERACIÓN

La gran palanca para el despegue europeo serán los 800.000 millones de euros del fondo de recuperación. La Comisión tiene previsto desembolsar este año y el que viene 139.000 millones de euros de las ayudas no reembolsables del Mecanismo para la Recuperación y la Resiliencia, el instrumento que movilizará la mayor parte del fondo. Tal y como señaló el comisario de Economía, Paolo Gentiloni, al presentar las previsiones el 12 de mayo, el fondo "representa un impulso sin precedentes a la economía europea". Este gasto adicional añadirá un 1,2% al PIB europeo, aunque la Comisión explica que solo ha tenido en cuenta el impacto directo sobre el aumento de la demanda, mientras que ha recogido parcialmente otros efectos indirectos.

Tal y como señala el responsable de la dirección general de Asuntos Económicos y Financieros de la Comisión, Martin Verwey, el fondo "se espera que tenga un impacto inmediato y directo en el PIB europeo generando demanda a través de mayor inversión pública y privada".

La caída de la inversión privada durante los meses de pandemia fue en parte compensada por la inversión pública, en claro contraste con la respuesta a la crisis financiera de 2008 marcada por la austeridad.

Tras el hundimiento de la inversión por encima del 6% en 2020, se espera que aumente un 6,2% este año y el 5,4% el que viene en la UE (excluyendo Irlanda). Gracias a este impulso, la inversión llegará a representar cerca el 3,5% del PIB europeo en 2022, por encima del 3% del PIB con el que cerró en 2019, alcanzando niveles no vistos desde 2010.

GASTO PRODUCTIVO

El impacto del fondo no obstante dependerá de si los países dedican la cantidad de recursos sin precedentes a "inversiones productivas". De hecho, el efecto más allá de 2026, cuando expira el fondo, dependerá de la capacidad institucional de los países para seleccionar y gestionar proyectos de calidad, según advierte el BCE.

Los planes nacionales de recuperación serán las vías para canalizar el maná europeo. Representan una radiografía de las prioridades de inversión y reforma de los Estados miembros para los próximos seis años, y de las oportunidades que ofrecen para las firmas extranjeras. Las grandes economías europeas (Alemania, Francia, Italia y España) se coordinaron para estar entre los primeros Estados miembros que enviaron sus planes de transformación a Bruselas a finales de abril.

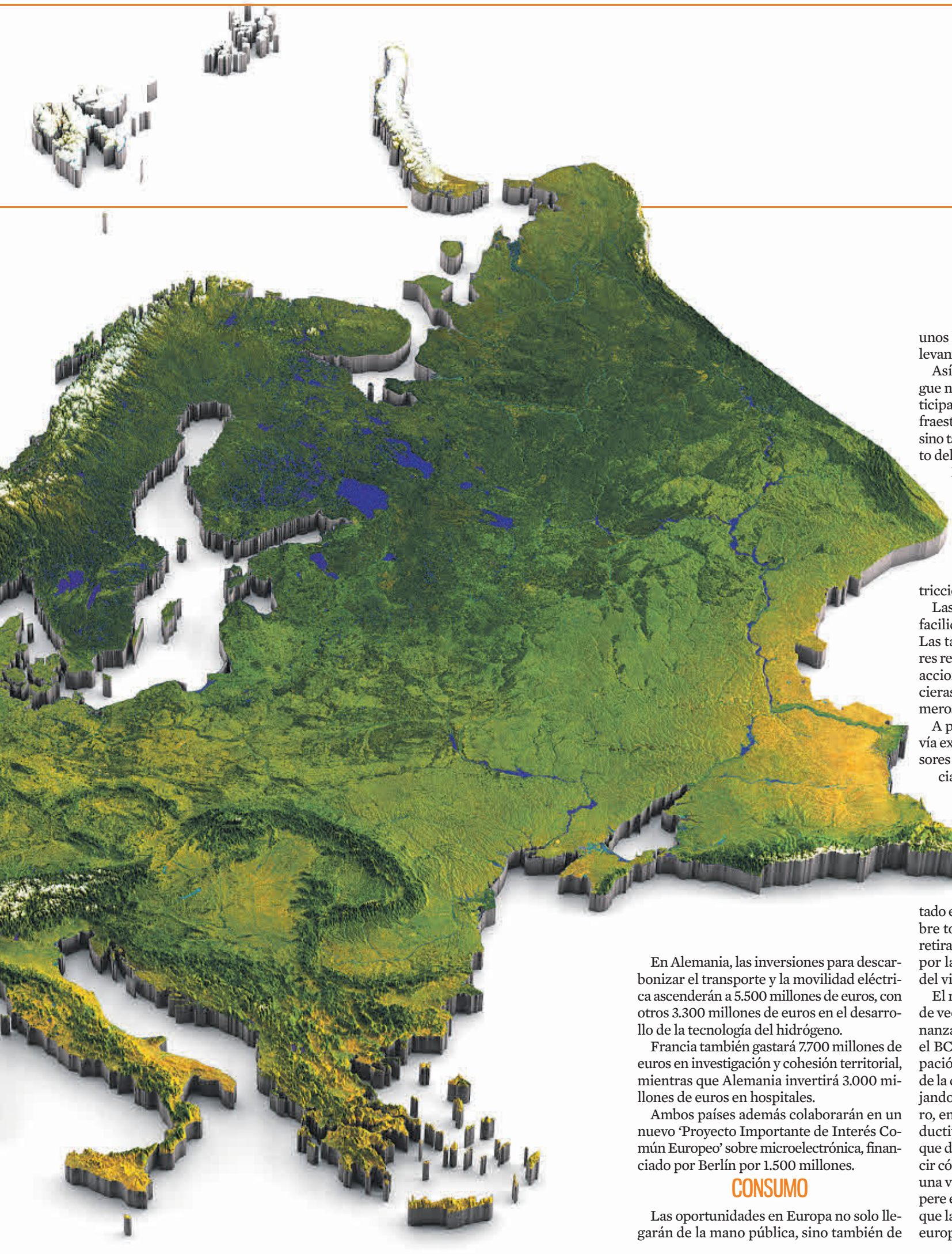
Las dos grandes coordenadas de este impulso modernizador son la agenda digital y verde. O, como las denomina Bruselas, las transiciones gemelas. En el primer caso, Europa intenta recuperar el terreno perdido frente a EEUU y China en la carrera tecnológica. En el segundo caso, la UE aspira a consolidar su liderazgo como referente de la sostenibilidad y la lucha contra el calentamiento global, tras convertirse en la primera región que se comprometió a alcanzar la neutralidad climática (cero emisiones netas) para 2050.

Alemania y Francia, el eje político y económico de la Unión, e impulsores iniciales del fondo de recuperación, han apostado cada uno sobre todo por una de las dos dimensiones.

Los socios europeos acordaron dedicar al menos el 37% del fondo a la agenda 'verde' y al menos el 20% al pilar digital. Berlín tiene previsto dedicar a la agenda tecnológica más de la mitad de los 28.000 millones de euros de su estímulo (combinando las transferencias del fondo con recursos nacionales). En el caso de París, la mitad de los 100.000 millones de euros de su plan se destinará a la transición ecológica, siendo 41.000 millones de la hucha de la UE.

En Francia, la mayor parte de las inversiones ecológicas se dedicará a infraestructura y movilidad, unos 7.000 millones de euros. Las aerolíneas recibirán aproximadamente 1.500 millones de euros, mientras que el apoyo al sector ferroviario asciende a 4.000 millones de euros.

LA PALANCA PARA EL DESPEGUE EUROPEO SERÁN LOS 800.000 MILLONES DEL FONDO DE RECUPERACIÓN



En Alemania, las inversiones para descarbonizar el transporte y la movilidad eléctrica ascenderán a 5.500 millones de euros, con otros 3.300 millones de euros en el desarrollo de la tecnología del hidrógeno.

Francia también gastará 7.700 millones de euros en investigación y cohesión territorial, mientras que Alemania invertirá 3.000 millones de euros en hospitales.

Ambos países además colaborarán en un nuevo 'Proyecto Importante de Interés Común Europeo' sobre microelectrónica, financiado por Berlín por 1.500 millones.

CONSUMO

Las oportunidades en Europa no solo llegarán de la mano pública, sino también de unos hogares dispuestos a gastar una vez se levanten las restricciones.

Así, los sectores beneficiarios del despegue no solo serán aquellos que puedan participar en concursos públicos de grandes infraestructuras, energía, digital o movilidad, sino también los que saquen rédito al aumento del consumo.

Porque, como explicó Gentiloni, "el consumo privado será el principal motor de crecimiento, ya que el gasto de los hogares se beneficiará de disipar la incertidumbre, y algunos hogares comienzan a gastar más y ahorrar menos una vez se alivian las restricciones."

Las empresas además están encontrando facilidad para financiarse en los mercados. Las tasas de crecimiento anual de los valores representativos de deuda y la emisión de acciones por parte de sociedades no financieras continuaron aumentando en los primeros meses de este año.

A pesar del riesgo e incertidumbre todavía existente, el apetito es grande. Los inversores están dispuestos a proporcionar financiación a empresas más débiles a cambio de mayores rendimientos y vencimientos más largos.

Uno de los principales nubarrones para la inversión, y por tanto para el crecimiento y en general la buena salud de la economía europea, será el estado en el que quedará el sector privado, sobre todo las pymes, al salir del túnel y tras retirar las ayudas extraordinarias aprobadas por las capitales para capear la embestida del virus.

El riesgo de quiebras ya ha llegado un par de veces a la reunión de los ministros de Finanzas de la UE, y otras instituciones como el BCE también han expresado su preocupación. La Comisión ha señalado el riesgo de la debilidad financiera en el presente, alejando decisiones de inversión, y en el futuro, en el caso de quiebras, dañando la productividad y el empleo. No obstante, opina que de momento resulta complicado predecir cómo quedará el ecosistema empresarial, una vez se retire la red de seguridad y se supere el Covid-19. De momento, toca celebrar que la primavera ha vuelto a las previsiones europeas.

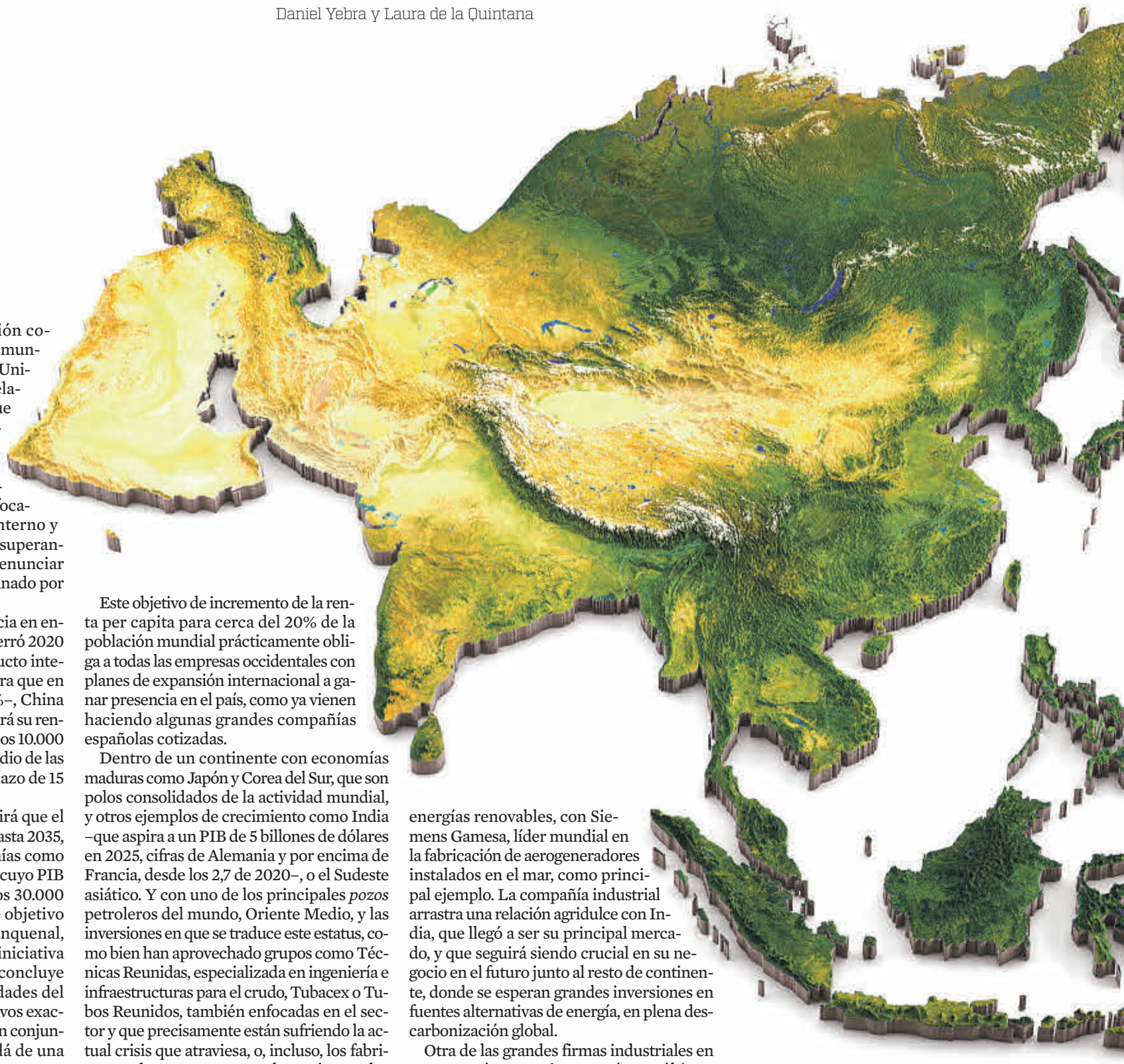
LOS INVERSORES ESTÁN DISPUESTOS A FINANCIAR A EMPRESAS MÁS DÉBILES POR MAYOR RENDIMIENTO

ASIA

Para crecer en el futuro hay que estar en China

Tras ser la primera potencia en entrar y en salir de la crisis, se atreve a pronosticar que aumentará su renta per cápita hasta el "nivel medio de las economías desarrolladas" en 15 años.

Daniel Yebra y Laura de la Quintana



La desigual evolución de la relación comercial entre China y el resto del mundo, y principalmente con Estados Unidos, justifica las tensiones arancelarias de los últimos años, en los que *gigante* asiático ha seguido ampliando el diferencial a su favor, incluso aumentando la base de la oferta y sofisticándola tecnológicamente, mientras que se ha enfocado en incrementar el consumo interno y en crear una clase media propia –superando la fase de fábrica global–, sin renunciar a la fórmula de capitalismo patrocinado por el Estado.

Ahora, tras ser la primera potencia en entrar y en salir de la crisis –incluso cerró 2020 con un crecimiento del PIB (producto interior bruto) cercano al 2% y se espera que en 2021 lo acelere por encima del 8%–, China se atreve a pronosticar que aumentará su renta per cápita –parte de algo más de los 10.000 dólares de 2019– hasta el "nivel medio de las economías desarrolladas" en un plazo de 15 años.

Una ambiciosa meta que requerirá que el país triplique sus niveles actuales hasta 2035, situándolo casi a la par de economías como la de Corea del Sur o la de España, cuyo PIB per cápita se sitúa alrededor de los 30.000 dólares. China dio a conocer este objetivo junto a su decimocuarto plan quinquenal, que cubre de 2021 al 2025, y una iniciativa de desarrollo a medio plazo que concluye precisamente en 2035. La autoridades del *dragón rojo* no han detallado objetivos exactos, pero en cambio han expuesto un conjunto de prioridades, que van más allá de una economía en desarrollo, incluido, por supuesto, un llamamiento a aumentar el consumo interno y la autodependencia de la ciencia y la tecnología.

Este objetivo de incremento de la renta per capita para cerca del 20% de la población mundial prácticamente obliga a todas las empresas occidentales con planes de expansión internacional a ganar presencia en el país, como ya vienen haciendo algunas grandes compañías españolas cotizadas.

Dentro de un continente con economías maduras como Japón y Corea del Sur, que son polos consolidados de la actividad mundial, y otros ejemplos de crecimiento como India –que aspira a un PIB de 5 billones de dólares en 2025, cifras de Alemania y por encima de Francia, desde los 2,7 de 2020–, o el Sudeste asiático. Y con uno de los principales *pozos* petroleros del mundo, Oriente Medio, y las inversiones en que se traduce este estatus, como bien han aprovechado grupos como Técnicas Reunidas, especializada en ingeniería e infraestructuras para el crudo, Tubacex o Tubos Reunidos, también enfocadas en el sector y que precisamente están sufriendo la actual crisis que atraviesa, o, incluso, los fabricantes de trenes CAF y Talgo, así como las compañías de infraestructuras (ver gráfico).

En Asia también ha encontrado base para crecer el sector totalmente opuesto, el de las energías renovables, con Siemens Gamesa, líder mundial en la fabricación de aerogeneradores instalados en el mar, como principal ejemplo. La compañía industrial arrastra una relación agridulce con India, que llegó a ser su principal mercado, y que seguirá siendo crucial en su negocio en el futuro junto al resto de continente, donde se esperan grandes inversiones en fuentes alternativas de energía, en plena descarbonización global.

Otra de las grandes firmas industriales en nuestro país es Acerinox. Según sus últimas cuentas hasta un 11% de su facturación proviene del continente asiático y, en concreto, de su factoría de Bahru, en Malasia, que lleva

LA EXPANSIÓN DE GESTAMP Y CIE AUTOMOTIVE PASA POR LA CLASE MEDIA DE CHINA E INDIA

Todavía un continente por descubrir

	COMPAÑÍA	REC.***	% SOBRE LAS VENTAS EN ASIA A CIERRE DE 2020	BENEFICIO NETO (MILL. €) EVOLUCIÓN DEL BENEFICIO NETO, 2020-23 (%)	2020	ESTIMACIONES PARA 2023
	Tubacex	C	48,0	De pérdidas a ganancias	–25	41
CIE Automotive	CIE Automotive	M	26,4	89	185	349
	Tubos Reunidos*		25,1	-	–	–
INDITEX	Inditex	M	23,0	275	1.106	4.145
SIEMENS Gamesa	Siemens Gamesa*	M	22,0	De pérdidas a ganancias	–918	504
correa	Nicolás Correa		20,1	26	6	7
CAF	CAF*	C	17,0	1197	9	117
BBVA	BBVA**	M	15,5	190	–98	3.795
Gestamp	Gestamp	M	13,6	De pérdidas a ganancias	–71	317
	Acerinox	C	11,1	547	49	317
TECNICAS REUNIDAS	Técnicas Reunidas	C	11,0	619	11	79
DOMINION	G. Dominion	C	10,0	350	13	57
REIG JOFRE	Lab. Reig Jofre		5,7	-	6	–
AmRest	Amrest	M	5,1	-71	65	19
ADOLFO DOMINGUEZ	Adolfo Domínguez		4,6	-	–19	–
GRUPO SANJOSE	Grupo Em. San José		1,1	-	–	–
MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL	Meliá Hotels*	V	0,8	De pérdidas a ganancias	–596	98
Talgo	Talgo*	C	0,1	De pérdidas a ganancias	–17	51

(*) Incluye Asia y otras regiones ya que la compañía no facilita el dato concreto. (**) Porcentaje que representa Turquía sobre el margen bruto del banco.
(***) Recomendación del consenso de mercado: C Comprar M Mantener V Vender.

Fuente: Bloomberg y Factset. elEconomista

varios años en duda por parte de los analistas sobre su futuro y su posible venta al mejor postor. La compañía, en todo caso, lo desmiente, pero sí reconoce abiertamente las dificultades de competir en un entorno como el asiático, con precios mucho más competitivos. China produce más de la mitad de todo el acero del mundo y eso presiona los precios a la baja en la región, muy por encima de lo que lo hace en el mercado europeo o el estadounidense (el principal para Acerinox, con más de la mitad de las ventas). También, aunque mucho más cerca, está presente BBVA con su fifial turca. A cierre de 2020 representó el 15,5% de su margen bruto, con 3.573 millones de euros.

VEHÍCULOS

Desde hace años se conoce la apuesta clara que otra industrial, CIE Automotive, ha hecho por su negocio también en India. Desde que arrancara la alianza con Mahindra CIE ha ido consolidando su posición hasta controlar el 60% de la sociedad a cierre de marzo de este año.

El grupo cuenta con un total de 32 plantas entre India y China, que son los países donde tiene exposición. En total, Asia representó para el grupo español un 26,4% de las ventas totales en 2020, a pesar del significativo parón del sector de la automoción por la pandemia. De hecho, el año pasado decidió adquirir la compañía de techos solares Golde en la India, país que se encuentra entre los mayores productores de vehículos del mundo, en un *ranking* en el que China es el primero a nivel global.

Los analistas apuntan a que una de las fortalezas de CIE, que suministra piezas del automóvil, reside en que está centrado en vehículos de gama media y baja, de gran consumo en los dos mayores países por población del mundo. De los más de 7.800 millones de personas que hay en el mundo, más de 2.300 millones se encuentra en estos países. Asia reportó casi 111 millones de *ebitda* para CIE en 2020, una cuarta parte del total, con el tercer margen más elevado, del 14,6%, por detrás de Norteamérica (en el 20%) y de Brasil (en el 16%).

Si de casta le viene al galgo, Global Dominion, antigua filial tecnológica de CIE, cuenta también con presencia en el continente. La compañía, que se dedica al suministro de proyectos tecnológicos para la industria, energía o grandes corporaciones, entre otros, registra el 10% de sus ingresos allí.

Francisco Riberas, presidente de Gestamp, aseguraba hace ya casi cinco años –cuando decidió llevar la compañía a la bolsa– que quien quisiera ser alguien el día de mañana debía "estar en Asia" sin lugar a dudas. Y eso es lo que han hecho ellos, aunque en su caso el foco central de crecimiento es China. Asia, en conjunto, representa el 13,6% de sus ingresos, con 1.016 millones de euros a cierre de 2020, tras una caída del 11%. Fue la menor de las cinco regiones donde está presente la compañía. "Lo que hemos hecho en el pasado será también el reflejo de nuestro futuro", reconoce Carmen de Pablo, directora financiera de Gestamp, en declaraciones a este periódico.

TEXTIL Y COMERCIO

Inditex se encuentra entre las firmas cotizadas en las que más de una quinta parte de sus ingresos provienen del otro lado de los Montes Urales. No es la única. También figuran entre ellas otras como Tubos Reunidos o Nicolás Correa. A cierre de 2020, y a pesar de la pandemia, las ventas del gigante textil en Asia representaron un 23% del total, frente al 22,5% de 2019, en detrimento de España y de América. Y es una tendencia que se consolida. China es para Inditex su quinto país por número de tiendas, con 337 a diciembre de 2020 (más otras 48 entre Hong Kong, Macao y Taiwán), por detrás de España, Rusia, México, Marruecos e Italia. Son tres veces más que las que tiene en Alemania y casi 50 por encima que los establecimientos en Francia. Adolfo Domínguez también tiene presencia en el continente, con un 4,62% de los ingresos, según las últimas cuentas presentadas.

Pero también están presentes firmas de restauración en el continente asiático. AmRest, de origen español, pero polaca de facto, cuenta con un 5% de sus ingresos allí, principalmente en China. La cadena es propietaria de franquicias como KFC, La Tagliatella o Pizza Hut.

TURISMO

Otro caso que sirve para entender la importancia de Asia es el de Meliá. El actual consejero delegado y vicepresidente de la hotelera, Gabriel Escarrer Jaume, lleva años buscando emular a su padre –al que dio el relevo al frente del grupo de la familia desde 2016, pero ya desde mucho antes era responsable de las grandes decisiones–.

Él describe a su progenitor como "un visionario", por plantear la conquista del Caribe y Latinoamérica "cuando todo el mundo lo consideraba una locura". Y lo hace para afianzar la estrategia con la que pretende agrandar su legado: expandirse en Bali, Tailandia o Vietnam –un mercado inmenso, con unos índices de crecimiento anual espectaculares, según han defendido en Meliá en distintas ocasiones–.

Antes del histórico impacto de la pandemia de coronavirus, que ha retrasado cualquier estrategia al verse obligada toda la industria de los viajes y el turismo a hibernar, Escarrer planteaba que lo que suponía Cuba –la joya del mercado abierto por su padre– en el *ebitda* (beneficio bruto de explotación) de Meliá, llegó hasta un 8%, es lo que deberían representar en el corto plazo los hoteles en Asia. "Hasta llegar al 15% en el medio plazo", remarcaba antes del Covid.

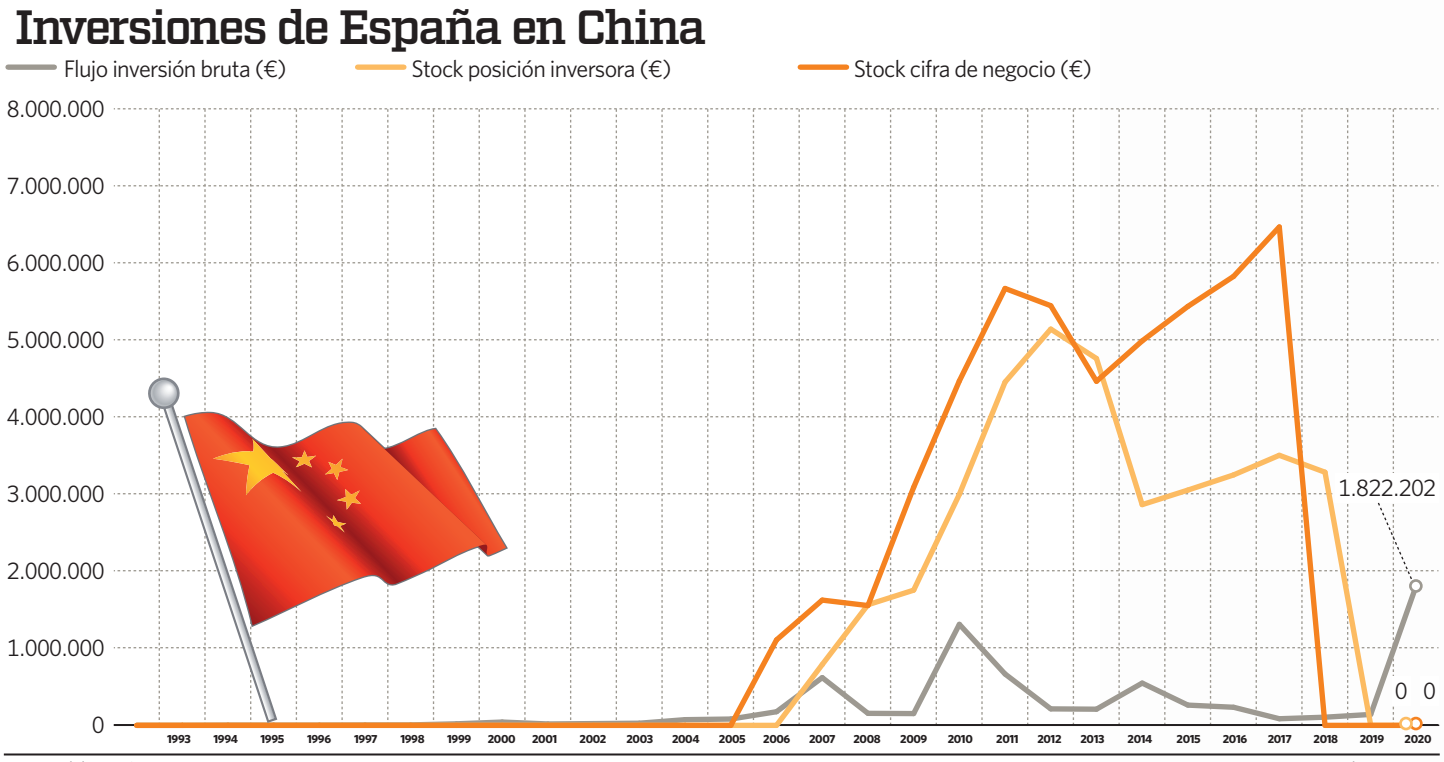
GABRIEL ESCARRER (MELIÁ) BUSCA EMULAR A SU PADRE, Y CONQUISTAR BALI, TAILANDIA O VIETNAM

CHINA

La radiografía de la internacionalización en el tigre asiático

China busca reducir la dependencia de las inversiones exteriores, pero lo hace con una política que hasta la fecha ha sido perjudicial para las empresas españolas.

Por Javier Santacruz



Fuente: elaboración propia. elEconomista

España fue uno de los primeros países de Europa en establecer relaciones diplomáticas con China a principios de los setenta, una vez pasados los años más duros de la "Revolución Cultural" y en pleno proceso internacional de pensar en cuál sería el futuro de la China después de la muerte de Mao. La llegada se produjo en un momento especialmente difícil para la China comunista, la cual carecía de tecnología y capital humano para desarrollar sectores clave para la industrialización del país. Fue en este punto, especialmente tras el inicio de la Reforma Económica en 1978-1979 cuando los primeros españoles tanto profesionales como empresas empezaron a llegar a China para trabajar en ámbitos de urgente necesidad como el sector energético, las infraestructuras, el transporte o los productos químicos, farmacéuticos y nutrientes.

Lo que España (en términos diplomáticos y políticos en los momentos más delicados) y sus empresas hicieron durante la década de los setenta, los ochenta y hasta mediados de los noventa, explica en buena parte la actual estructura de la presencia española en el gigante asiático. Es el *guanxi* que España apenas ha logrado acrecentar en la última década, donde la presencia empresarial ha decaído notablemente, se han disparado los fracasos comerciales y financieros y donde ha crecido la desconfianza mutua conforme China sigue avanzando a ritmo firme en Europa y países como Italia o Portugal le han comido a España parte del terreno que tenía hace más de dos décadas tanto en posicionamiento económico como en relaciones bilaterales.

Para medir y analizar la presencia de España en China, es necesario distinguir dos mundos: por un lado, la presencia en términos comerciales y, por otro lado, la presencia en términos de inversión y flujos financieros. A partir de los últimos datos disponibles del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria correspondientes a 2018, se puede observar un incremento sustancial del número de empresas que comercian con China, teniendo la mayoría de ellas un establecimiento permanente en el país. Concretamente, el número de empresas exportadoras se incrementó hasta 12.892 empresas, mientras que el número de empresas importadoras (de China a España) se situó en 57.827. En apenas dos décadas, el número de empresas exportadoras se ha multiplicado por 8,5 veces sobre todo en el sector industrial, aunque también han subido las que se dedican al comercio.

Al mismo tiempo, la balanza comercial se ha hecho más negativa: mientras que en 2018 el saldo era negativo por un importe de 19.929 millones de euros, al cierre de 2020 el saldo se ha incrementado hasta los 21.164 millones de euros, muy cerca de la cifra que muestra la balanza comercial del conjunto de los socios comerciales de España. Es evidente, por tanto, la necesidad de rebalancear esta situación, creando un incentivo para el establecimiento de más empresas españolas que, por un lado, potencien las exportaciones a China y, por otro lado, se sitúen en medio de la relación de importación entre China y España, hoy protagonizada en buena parte por intermediarios chinos.

INVERSIONES Y FINANZAS

Con respecto a las inversiones y flujos financieros de las empresas españolas en China, es notable un fenómeno que se caracteriza de dos maneras: por un lado, una reducción relevante del stock de capital de las empresas españolas en China a partir de 2012, cuando marcó el máximo de 5.147 millones de euros. En poco más de dos años se redujo a la mitad, para posteriormente crecer hasta los 3.288 millones de euros. Esto se debe a la salida masiva de inversiones españolas en China, justo al revés de cuando países como Italia, Portugal, Alemania o Reino Unido hicieron crecer masivamente sus inversiones tras la llegada al poder del actual presidente Xi Jinping, momento en el que instaura el modelo de la "Nueva Ruta de la Seda" que ha permitido los máximos niveles de internacionalización de las empresas chinas y la llegada de inversiones de otros países a China para diversificar su economía hacia el sector servicios.

Mientras que una parte de las posiciones inversoras españolas se han disipado en escasamente una década, las empresas que han quedado han multiplicado por 6 su cifra de negocios hasta prácticamente superar los 6.500 millones de euros en 2018 (de 1.112 millones de euros en 2007 a 6.474 millones en 2018), según los últimos datos ofrecidos por el ICEX. Estas empresas especialmente posicionadas en los sectores del transporte, componentes de automóvil, componentes industriales, químicas, alimentarias y de servicios poseen desarrollos tecnológicos que les han permitido crecer dentro de China adaptándose a un clima de negocios que está empeorando significativamente en los últimos tres años debido a la dureza con la que el Gobierno chino trata a los intercambios con el exterior, conforme la situación política ha ido también endureciéndose en materia de liberalización.

China busca reducir la dependencia de las inversiones exteriores, pero lo hace con una política que hasta la fecha ha sido perjudicial

CHINA HOY ES MÁS CERRADA QUE HACE UNA DÉCADA Y ESPAÑA PERDIÓ SU OPORTUNIDAD HACE 10 AÑOS

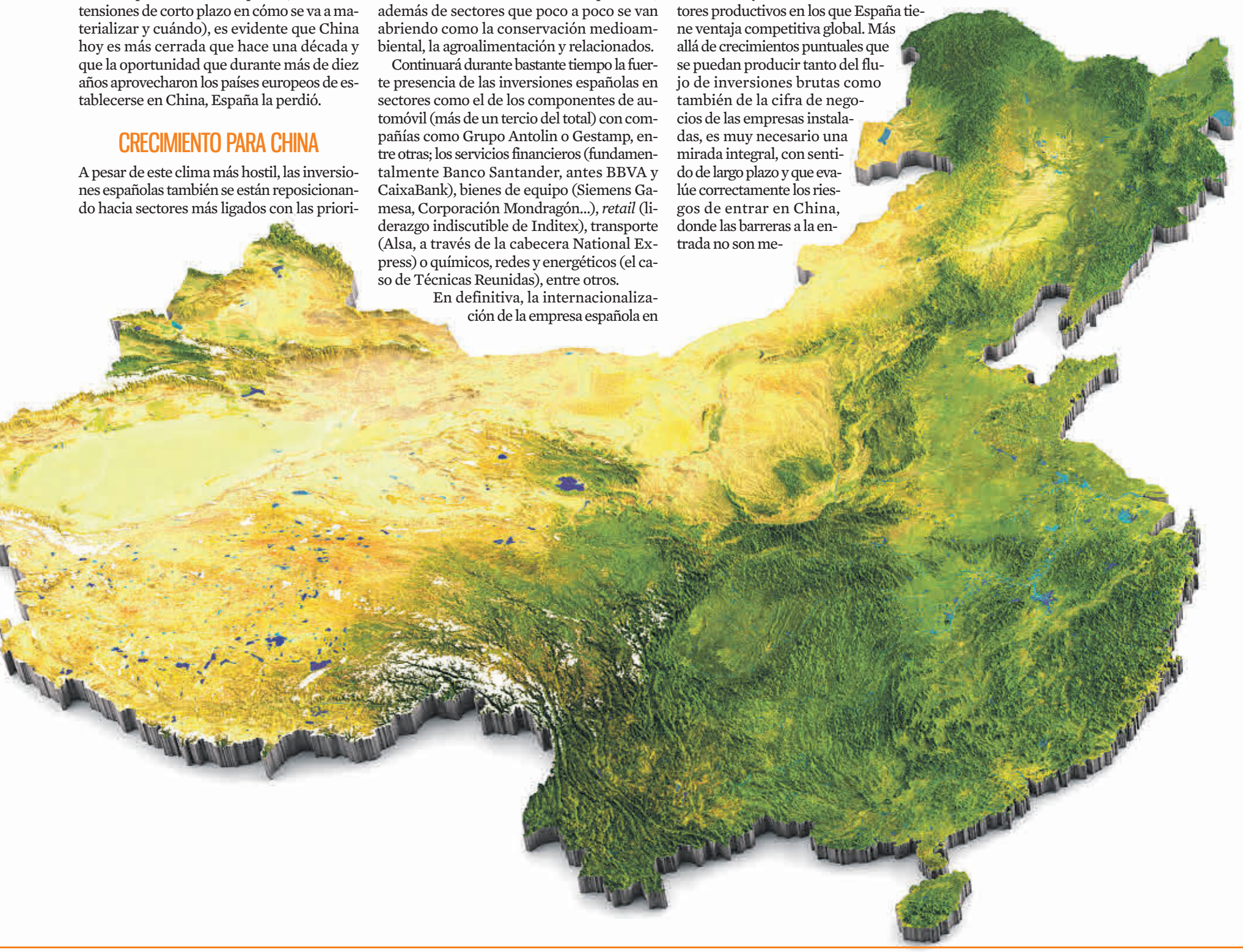
para las empresas españolas. Aunque el acuerdo de inversiones firmado con la Unión Europea el 30 de diciembre de 2020 introduce ciertas esperanzas a medio plazo (incluso con tensiones de corto plazo en cómo se va a materializar y cuándo), es evidente que China hoy es más cerrada que hace una década y que la oportunidad que durante más de diez años aprovecharon los países europeos de establecerse en China, España la perdió.

CRECIMIENTO PARA CHINA

A pesar de este clima más hostil, las inversiones españolas también se están reposicionando hacia sectores más ligados con las prioridades de crecimiento del Gobierno chino. Es el caso de servicios de alto valor añadido como la arquitectura, el diseño, la ingeniería, la electrónica o la fabricación de componentes, además de sectores que poco a poco se van abriendo como la conservación medioambiental, la agroalimentación y relacionados.

Continuará durante bastante tiempo la fuerte presencia de las inversiones españolas en sectores como el de los componentes de automóvil (más de un tercio del total) con compañías como Grupo Antolin o Gestamp, entre otras; los servicios financieros (fundamentalmente Banco Santander, antes BBVA y CaixaBank), bienes de equipo (Siemens Gamesa, Corporación Mondragón...), *retail* (liderazgo indiscutible de Inditex), transporte (Alsa, a través de la cabecera National Express) o químicos, redes y energéticos (el caso de Técnicas Reunidas), entre otros.

En definitiva, la internacionalización de la empresa española en China necesita un relanzamiento que empieza por la propia regeneración institucional de España en el gigante asiático, y continúa con una mayor diversificación en otros sectores productivos en los que España tiene ventaja competitiva global. Más allá de crecimientos puntuales que se puedan producir tanto del flujo de inversiones brutas como también de la cifra de negocios de las empresas instaladas, es muy necesario una mirada integral, con sentido de largo plazo y que evalúe correctamente los riesgos de entrar en China, donde las barreras a la entrada no son menores y donde el conocimiento cultural, histórico y de las costumbres se aprende no en una escuela de negocios ni en un libro sino sobre el terreno.



CONTINUARÁ LA PRESENCIA DE LAS INVERSIONES EN SECTORES COMO EL DE COMPONENTES DE AUTOMÓVIL

ÁFRICA

El Área de Libre Comercio Continental Africano, oportunidad para España

A pesar de que las inversiones españolas en el continente aún son escasas, España es el décimo país inversor según el 'ranking' por proyectos en África y se intensifican las relaciones comerciales. Marcos Suárez Sipmann

Con el Área de Libre Comercio Continental Africano (AfCFTA), entra en funcionamiento el mayor mercado único de bienes y servicios del mundo. Conlleva una liberalización armonizada del comercio y la libre circulación de capitales y personas. Suma una población total de 1.300 millones de personas cuyo número se duplicará en 2050 y un PIB de más de 2,7 billones de euros. El hecho de poder generar un consumo de 2.100 millones de euros y transacciones comerciales por valor de 3.400 millones de euros en 2030 constituye un indudable estímulo para las inversiones y negocios españoles.

De los 55 Estados africanos 28 son ya de renta media. La clase media ha aumentado por encima de los 400 millones de personas, según el Banco Mundial. El proceso de urbanización y transformación económica es imparable. Para finales de siglo, 13 de las 20 ciudades más grandes del mundo se encontrarán en África. Las infraestructuras mejoran. En 2020 seis de las economías de mayor crecimiento en el mundo estaban al sur del Sáhara. Ello no ha de ocultar que 41 de las 55 economías están oficialmente en situación de recesión debido a los efectos de la pandemia.

El plan estratégico Foco África 2023 presentado a finales de abril proyecta la acción exterior africana de España hasta 2023 marcando acciones concretas – se prevén más de 250 proyectos – y pasos claros con y hacia el continente. Es una puesta en práctica del espíritu emanado del III Plan África, aprobado hace dos años. Será el impulso definitivo de la presencia empresarial española y su inversión en África. Y de manera especial el apoyo a las pymes y las alianzas hispanoafricanas de microempresas, la creación de empleo, el refuerzo de la educación, la cobertura sanitaria universal, la creación de infraestructuras o la industrialización desde la perspectiva sostenible como lucha contra el cambio climático.

La presencia española sigue siendo escasa en comparación con otros países europeos como Francia y Alemania. La inversión española de 5.000 millones de euros en tierras africanas es una operación a largo plazo: actualmente tan solo el 1% de nuestras inversiones en el mundo. Sin embargo, a pesar de la escasa importancia relativa, España se sitúa como décimo país inversor en el *ranking* por proyectos en África. Y las relaciones comerciales se han intensificado. El peso de las exportaciones españolas a África casi se ha duplicado entre el 2000 y el 2019, hasta el 6,4% del total.

España es el principal cliente africano en la UE. Como explica su presidente, Akinwumi A. Adesina, el Banco Africano de Desarrollo es el ente con mayor capacidad de generar y financiar proyectos e iniciativas. El BAfD ha concedido 59 contratos a empresas españolas desde 2015. África ofrece grandes oportunidades a las empresas españolas en sectores como el tratamiento de agua y el farmacéutico. Es significativa la implicación española en el Fondo Africano para el Agua o los proyectos de infraestructuras de la Agencia de Desarrollo de Naciones Unidas para África, la Nepad. Y en la consolidación en los ámbitos de digitalización (para 2025 se espera que dispongan de un *smartphone* dos de cada tres africanos), electrificación y las renovables: cruciales para el futuro verde de una vasta región con enorme potencial en energías verdes, solar, eólica, hidroeléctrica, geotérmica...

Para tener éxito en África las empresas españolas buscan la integración entendiendo la singularidad de las distintas realidades territoriales. Conviene tener siempre en cuenta que la diversidad es en el continente un concepto fundamental. Junto a países que ofrecen grandes oportunidades otros generan excesivos riesgos. Un número relevante de países africanos ocupan posiciones intermedias en varios *rankings* de riesgo, a menudo en posiciones muy por encima de países latinoamericanos. En el informe *Doing Business 2020* del Banco Mundial, Islas Mauricio está por encima de España, y Ruanda de Portugal, y además sitúa a diez países africanos entre los cien primeros.

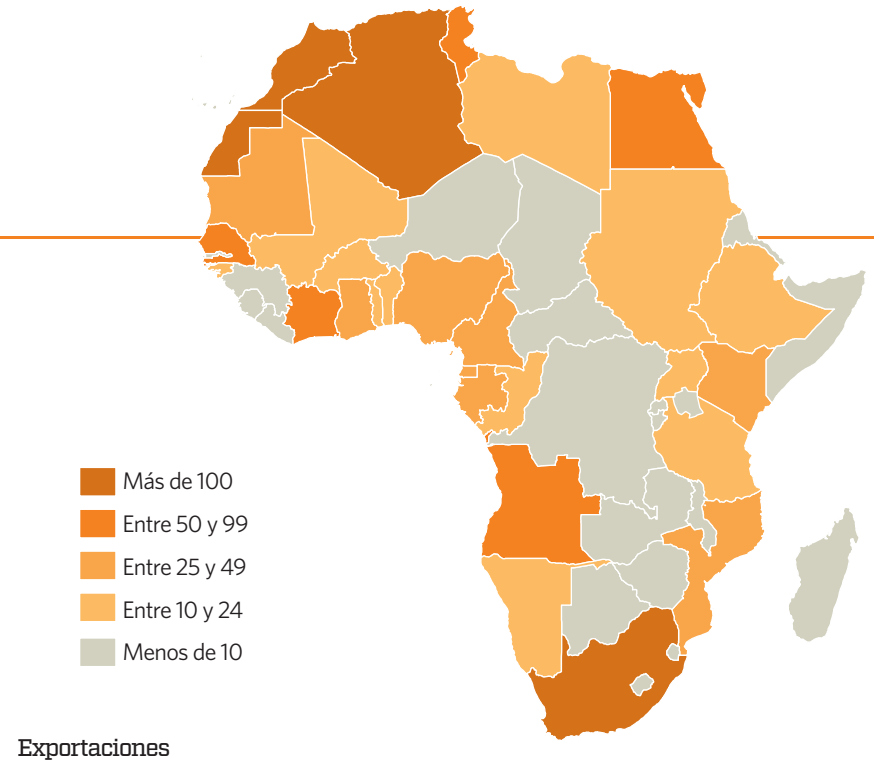
De los cuatro socios africanos principales dos están en el Magreb: Marruecos y Argelia. En la ciudad marroquí de Marrakech se celebra en octubre la XXIV edición de la Asamblea de la Organización Mundial del Turismo. España colabora con el desarrollo de este sector en África, herramienta eficaz para el desarrollo socioeconómico, reducción de la pobreza y creación de empleo.

La vecindad combinada con el fuerte vínculo económico convierte a Marruecos en puerta de entrada continental. Es la gran baza española respeto al contexto europeo: Madrid es desde 2013 el primer socio comercial de Rabat. Más allá de proyectos puntuales de envergadura de empresas del Ibex 35 ligados al sector energético o de grandes infraestructuras, hay unas 800 pequeñas y medianas empresas españolas en suelo marroquí. Esto representa la mitad de las más de 1.500 que operan en el continente. Las pymes

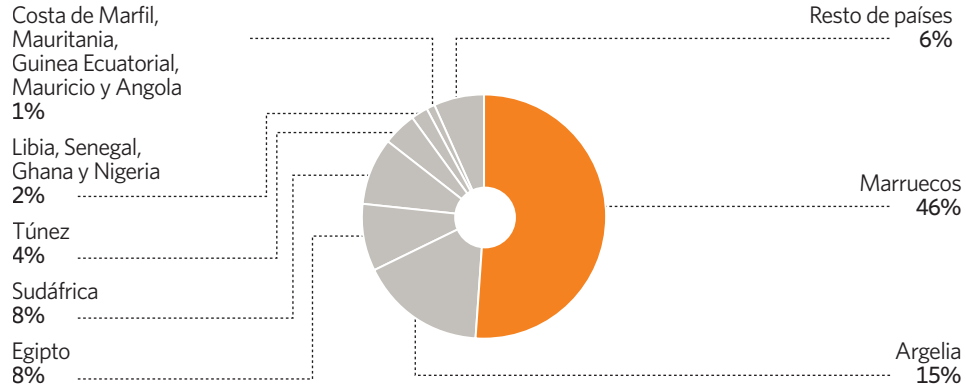
EL PESO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A ÁFRICA CASI SE HA DUPLICADO DE 2000 A 2019

Principales socios comerciales de España

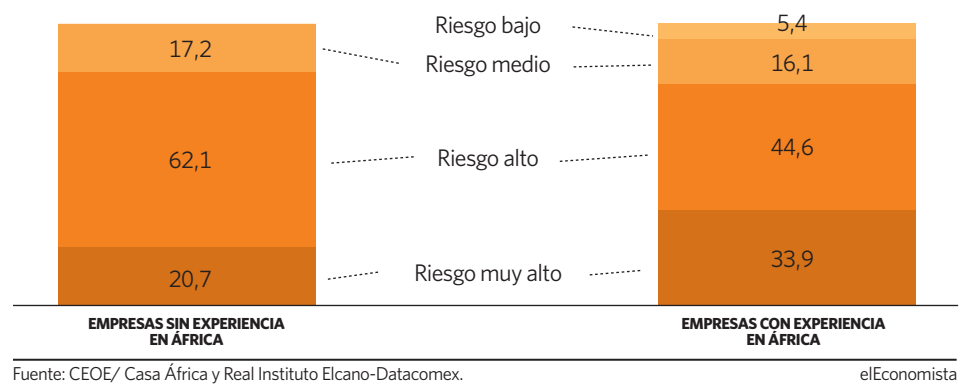
Presencia de empresas españolas en África



Exportaciones



Percepciones de riesgo de la empresa española sobre negocios en África



Fuente: CEOE/ Casa África y Real Instituto Elcano-Datacomex. elEconomista

aumentan y consolidan su presencia en sectores como el de las semimanufacturas de textil, electrónica o componentes de automoción y de servicios, pesca, consultoría o agroalimentación. Con la experiencia en Marruecos se expanden hacia países estables y con potencia al sur del Sáhara.

En el caso argelino ante la emergencia climática la empresa española puede impulsar nuevos proyectos en el marco del Pacto Verde Europeo. Con todo y pese a ser un socio fundamental, su riesgo de desestabilización representa un motivo de preocupación para España, en un marco bilateral todavía dominado por los ejes tradicionales de la energía, las migraciones y la seguridad.

Los otros dos son Egipto y Sudáfrica, donde el 40% de la energía solar ya es española. Egipto encabeza el ranking en inversión en *startups* tecnológicas del continente. Le siguen Sudáfrica y Nigeria. Egipto ocupa el primer lugar en número de operaciones y es el tercero en volumen total; es el mercado africano más desarrollado digitalmente y uno de los tecnológicos emergentes con mayor potencial.

El Plan África III define como los tres países "ancla" a Sudáfrica, Nigeria y Etiopía. La economía de este último, tras Nigeria el segundo país más poblado de África con 110 millones de habitantes, lleva creciendo con cifras de dos dígitos durante los últimos 15 años y la previsión de crecimiento para 2021 se sitúa en el 8,5%. Se enumeran asimismo siete países "preferentes" en los que concentrar esfuerzos: Ghana, Costa de Marfil, Senegal, Kenia, Tanzania, Angola y Mozambique.

Ghana, uno de los países con más tradición democrática del continente, ofrece seguridad y estabilidad. Se sitúa en el puesto 118 del *ranking* mundial *Doing Business* del Banco Mundial; y en el 13 de los 45 países de África Subsahariana analizados. Unido a una creciente red de infraestructuras, favorece la prospección inversora. Es un ejemplo clásico de porqué la empresa española debe explorar con mayor atención los mercados subsaharianos. En el intercambio comercial en las exportaciones españolas destacan la industria de la automoción y los componentes electrónicos e informáticos. En las importaciones de Ghana a España predominan los lubricantes y combustibles. Mas constituye un indicador de oportunidad para la empresa española el que los capítulos más exportados no coinciden con los más demandados. Ghana demanda bienes de equipo para su sector manufacturero y tiene proyectos en materia de infraestructuras y energía, sectores en los que España ocupa una posición de liderazgo internacional.

Costa de Marfil y Senegal con sus economías liberalizadas son otros dos países que ofrecen ventajas como puntos de entrada en África Occidental. El primero es uno de los países más desarrollados y dinámicos de la región con un crecimiento sostenible e inclusivo. Un dato curioso: es el sexto país del mundo (y primero en África) con mayor interés por el español según el informe de 2020 'El español lengua viva' publicado por el Instituto Cervantes. Este dato en combinación con el surgir de una clase media con poder adquisitivo al alza abre grandes oportunidades para las empresas españolas del sector educativo. En Senegal, segundo destino de las exportaciones españolas al sur del Sáhara, solo por detrás de Sudáfrica, también tiene relevancia el estudio del español como es el caso en Benín, Gabón y Guinea Ecuatorial.

En Kenia y Tanzania destaca la llamada economía azul, que aglutina aquellas actividades que explotan de manera sostenible los recursos acuáticos. Pueden diferenciarse tres subsectores de capital importancia para la empresa española: la pesca y sus actividades relacionadas, la desalinización del agua y el turismo de costa. Conviene mencionar el caso de Uganda, tercera economía en tamaño de la Comunidad del África Oriental. Pese al fuerte protagonismo del sector agrícola su economía está relativamente diversificada. Desde 2020 el país lleva trabajando por iniciar la producción de petróleo (la reserva de crudo es la cuarta más importante del África Subsahariana). Esto está generando oportunidades de mercado relacionadas con el desarrollo de esta explotación. Precisa de fuertes inversiones en iniciativas de colaboración público-privadas vinculadas con la generación de electricidad o exploración y explotación de reservas de petróleo; que requieren equipamiento industrial, maquinaria de obra pública, vehículos y accesorios, material eléctrico y productos químicos; sectores en los que la empresa española desarrolla su potencial.

Son asimismo considerados preferentes, Angola y Mozambique. Con la primera la balanza comercial ha sido siempre deficitaria debido a las fuertes importaciones de petróleo angoleño. Las exportaciones españolas han estado más diversificadas (máquinas y aparatos mecánicos, automóviles y tractores, manufacturas de fundición, aparatos eléctricos y manufacturas de materiales plásticos). Hasta el año pasado, eran unas 60 las empresas españolas establecidas en Angola o con intereses permanentes en el país.

Mozambique, uno de los 10 países más pobre del mundo, es una de las prioridades de la Cooperación Española. Las exiguas relaciones comerciales y de inversión se ven eclipsadas por las relaciones con la vecina Sudáfrica. Existe una docena de empresas españolas con presencia física permanente. Varias de ellas crearon en 2015 la Cámara de Comercio Mozambique-España que fomenta el desarrollo de las relaciones comerciales mediante la promoción de la inversión directa y el establecimiento de asociaciones comerciales.

MADRID ES DESDE 2013 EL PRIMER SOCIO COMERCIAL DE RABAT

AUSTRALIA

Las antípodas, un mercado en auge para las firmas españolas

Las constructoras y las energéticas han encontrado grandes oportunidades de negocio en el territorio australiano en los últimos años.

Por A.P. B.

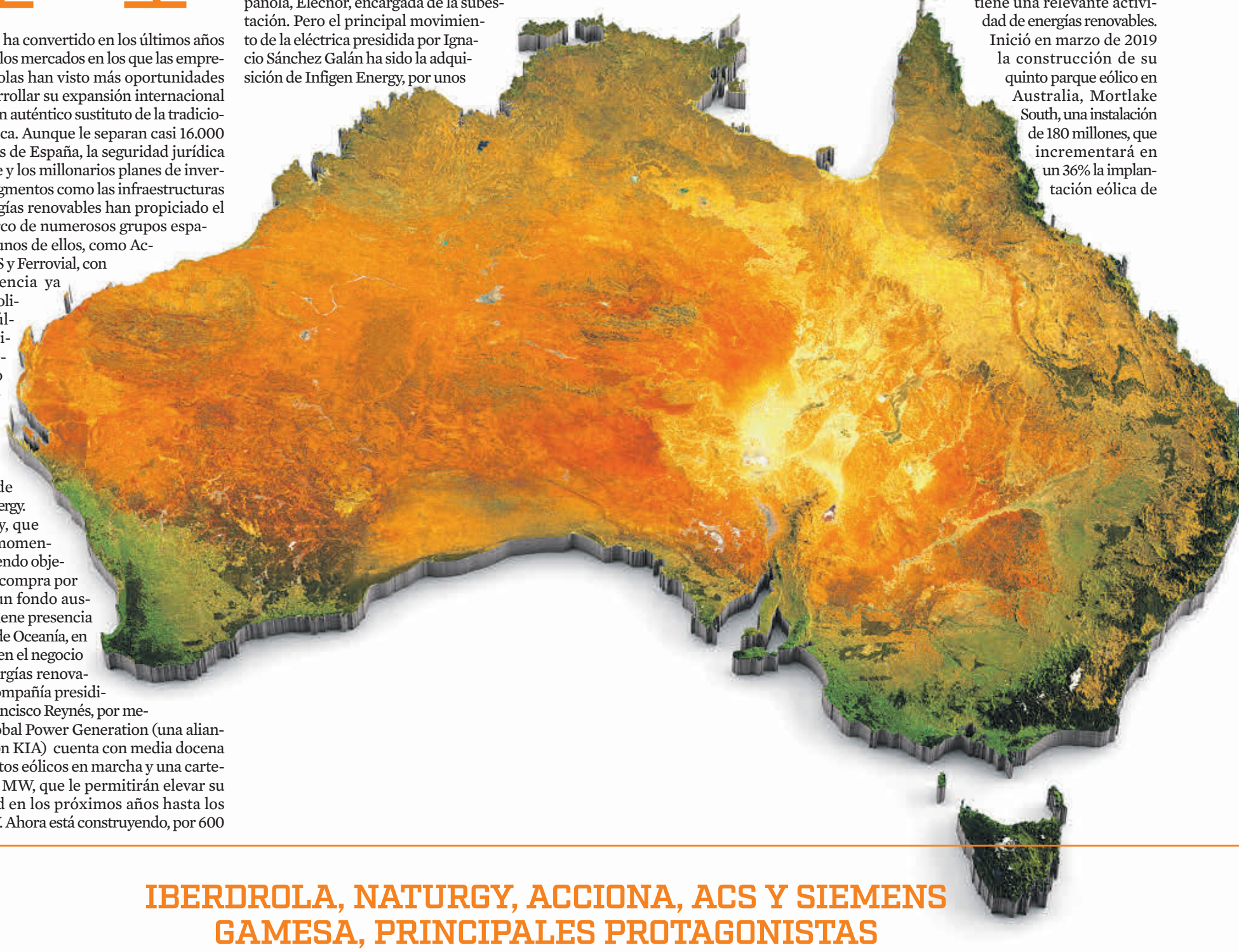
Australia se ha convertido en los últimos años en uno de los mercados en los que las empresas españolas han visto más oportunidades para desarrollar su expansión internacional y siendo un auténtico sustituto de la tradicional América. Aunque le separan casi 16.000 kilómetros de España, la seguridad jurídica que ofrece y los millonarios planes de inversión en segmentos como las infraestructuras y las energías renovables han propiciado el desembarco de numerosos grupos españoles, algunos de ellos, como Acciona, ACS y Ferrovial, con una presencia ya muy consolidada. El último movimiento relevante lo ha protagonizado Iberdrola con la adquisición en 2020 de Infigen Energy.

Naturgy, que en estos momentos está siendo objeto de una compra por parte de un fondo australiano, tiene presencia en el país de Oceanía, en concreto, en el negocio de las energías renovables. La compañía presidida por Francisco Reynés, por medio de Global Power Generation (una alianza *joint* con KIA) cuenta con media docena de proyectos eólicos en marcha y una cartera de 600 MW, que le permitirán elevar su capacidad en los próximos años hasta los 1.300 MW. Ahora está construyendo, por 600 millones, los parques de Ryan Corner, Snow Hidro y la ampliación de Berrybank, con 650 MW.

Mientras, Iberdrola ha aterrizado en 2020 en Australia, dentro de un gran salto a nuevos mercados que ha incluido Francia, Suecia, Polonia, Japón... Primero compró el proyecto híbrido eólico-solar Port Augusta, de 317 MW, por unos 320 millones, que ya está en construcción y debería empezar a operar este 2021. En la obra participa otra firma española, Elecnor, encargada de la subestación. Pero el principal movimiento de la eléctrica presidida por Ignacio Sánchez Galán ha sido la adquisición de Infigen Energy, por unos 550 millones, que quiere convertir en su gran plataforma de lanzamiento. Infigen opera más de 800 MW de renovables -algunas instalaciones cuentan con sistemas de almacenamiento- y dispone de una cartera de 450 MW en construcción y más de 1.000 MW en desarrollo.

Al margen de las dos grandes energéticas, Acciona también tiene fuertes intereses en el país, donde desarrolla un 31% del negocio de concesiones, con muchos años de explotación por delante, en el sector de agua la planta desaladora de Adelaida y la depuradora de Kawana, la autopista de Toowoomba y el túnel de Legacy en Brisbane o el tranvía de Sídney. En septiembre cerró la compra de la cartera de proyectos de Lendlease Engineering, por unos 100 millones, elevando el valor de su volumen de contratos de infraestructuras hasta los 2.500 millones.

Pero, además, la firma que preside José Manuel Entrecanales también tiene una relevante actividad de energías renovables. Inició en marzo de 2019 la construcción de su quinto parque eólico en Australia, Mortlake South, una instalación de 180 millones, que incrementará en un 36% la implantación eólica de



IBERDROLA, NATURGY, ACCIONA, ACS Y SIEMENS GAMESA, PRINCIPALES PROTAGONISTAS

Las principales empresas españolas presentes en Australia

ACS

ACS opera en Australia principalmente a través de Cimic. Es su segundo mayor mercado por ingresos, con **6.838 millones de euros en 2019**, y por cartera, con **19.365 millones de euros**

FERROVIAL

Ferrovial tiene una posición consolidada y tras vender Broadspectrum **tiene el foco en proyectos sofisticados** de infraestructuras de transporte tanto para su construcción como para su operación

INGETEAM

Ingeteam, el fabricante de equipos de electrónica de potencia, es l**íder en el suministro de inversores fotovoltaicos**, con más de 2.000 MW suministrados

SIEMENS GAMESA

Siemens Gamesa Renewable Energy cuenta con oficinas en varias ciudades, ha instalado 932 MW de **aerogeneradores**, mantiene una flota superior a 1.000 MW y cuenta con crecer en los próximos años

GRANSOLAR

Gransolar anunció un acuerdo para construir una **planta solar** de 200 MW en Queensland para la también expañola X-Elio y también ha desarrollado con Acciona la fotovoltaica de Lilyvale para FRV

AUSTRALIA

FLUIDRA

Fluidra está presente en Australia desde 2006 a través de AstralPool Australia; en 2015 adquirió Price Chemicals, especializada en la fabricación y distribución de productos para el **tratamiento químico del agua**; y en 2020 se hizo con Fabtronics, diseñador y fabricante de componentes electrónicos

SACYR

Sacyr está presente en el negocio de agua con proyectos como la **planta de tratamiento de residuos** de Melbourne, la red de regadío NAIS o la potabilizadora de aguas subterráneas de Neerabup, al norte de Perth

IBERDROLA

Iberdrola entró en Australia en 2020 con la compra del **proyecto híbrido eólico-solar Port Augusta**, de 317 MW, por unos 320 millones, y de **Infigen Energy**, por unos 550 millones de euros, para convertirla en su gran plataforma de lanzamiento

NAVANTIA

Navantia inició su relación con Australia en 2000 y tiene contratos con la Real Marina Australiana para la construcción y mantenimiento de **buques anfibio, lanchas de desembarco y dos buques de logística**

ACCIONA

Acciona ha adquirido en los últimos años la firma Geotech y una cartera de proyectos de Lendlease que ha reforzado su posición como contratista de proyectos de transporte. Asimismo, tiene una destacada posición en energías renovables

NATURGY

Naturgy está presente en Australia a través de **Global Power Generation –la joint venture** con KIA– y cuenta con media docena de proyectos eólicos en marcha y una cartera de 600 MW, que le permitirán aumentar su capacidad en los próximos años hasta los 1.300 MW

Fuente: empresas y elaboración propia.

elEconomista

la compañía en Australia, hasta alcanzar 592 MW. Para 2022 y 2023, la compañía tiene previsto el desarrollo del gran complejo Macityre, con 1.026 MW, con una inversión próxima a los 1.000 millones.

Siemens Gamesa Renewable Energy igualmente tiene un pie en la isla continente: cuenta con oficinas en varias ciudades, ha instalado 932 MW de aerogeneradores, mantiene una flota superior a 1.000 MW y cuenta con crecer en los próximos años. Un caso similar es el de Ingeteam, el fabricante de equipos de electrónica de potencia que es líder en el suministro de inversores fotovoltaicos con más de 2.000 MW suministrados. Y aún hay otras empresas menores, como el desarrollador Gransolar, que en diciembre anunció un acuerdo para construir una planta solar de 200 MW en Queensland para la también española X-Elio que promueve otros 120 MW , y que ha terminado recientemente otro proyecto fotovoltaico, con Acciona, para FRV.

PARA ACS, SEGUNDO MERCADO

Mientras, ACS tiene en Australia su segundo mayor mercado en el mundo tanto por ingresos como por cartera, solo por detrás de Estados Unidos. En 2019, el grupo que preside Florentino Pérez registró unas ventas de 6.838,5 millones de euros, lo que representa el 17,5% del total. Mientras, la cartera se situó en 19.365 millones tras crecer un 7,7%. Este volumen supone el 25% del total de la compañía en el mundo al cierre de 2019.

ACS es el principal contratista de Australia a través de su filial Cimic con cerca del 77% del capital. La compañía australiana opera a través de diversas firmas que desarrollan su actividad en la construcción, contratos de explotación de la actividad minera, operación y mantenimiento y desarrollo de infraestructuras y actividad inmobiliaria. Las principales son CPB Contractors, Thiess, de la que en 2020 vendió el 50% al fondo Elliott, Sedgman, UGL, Pacific Partnerships y EIC. Asimismo, Cimic posee un 47% en la compañía de servicios Ventia el 53% restante es de Apollo-, que el pasado verano adquirió a Ferrovial el 100% de Broadspectrum.

Precisamente Ferrovial es uno de los grupos españoles más consolidados en el país. Tras su salida del negocio de servicios con la desinversión de Broadspectrum, la compañía concentra su presencia en la actualidad en las actividades de construcción y concesiones de infraestructuras (Cintra). Aunque la estrategia anunciada a comienzos de 2020, el Plan Horizon 2024, excluye a Australia como uno de los mercados prioritarios, la multinacional mantiene su interés en el país para proyectos sofisticados tanto de construcción como en concesión en autopistas o ferrocarril.

Sacyr, por su parte, también está presente en Australia, fundamentalmente en el negocio de agua con proyectos como la planta de tratamiento de residuos de Melbourne, la red de regadío NAIS o la potabilizadora de Neerabup, al norte de Perth. OHL también ha ejecutado proyectos en Australia y FCC mantiene su interés, al igual que concesionarias como Abertis y Globalvia. De igual modo, ingenierías como Técnicas Reunidas y Duro Felguera han ejecutado plantas vinculadas al negocio energético o el agua.

La empresa pública Navantia inició sus relaciones con Australia en el año 2000. Tiene contratos con la Real Marina Australiana para la construcción y mantenimiento de buques anfibio, lanchas de desembarco y dos buques de logística. Uno de los buques, llamado AOR, ya está en Australia y el otro sigue en los astilleros de Ferrol. Ya ha entregado casi todos los pedidos, si bien acaba de firmar un acuerdo de mantenimiento y modernización de toda la flota que les ha vendido.

Otra empresa destacada es Fluidra, presente en el país desde 2006 a través de AstralPool. En 2015, adquirió Price Chemicals, especializada en la fabricación y distribución de productos para el tratamiento químico del agua. Con ello continuó su estrategia de reforzarse en el mercado australiano completando la gama de productos (bombas, filtros, accesorios para limpieza y equipos de climatización) con productos químicos. En 2020, la compañía dedicada al sector de la piscina y el *wellness* compró Fabtronics, diseñador y fabricante de componentes electrónicos.

Hay muchas otras empresas en el país austral, como Inditex, que tiene 19 tiendas Zara, si bien su posición y el peso en sus negocios es más limitado. La banca. por su parte, apenas ha saltado a las antípodas y apenas cuenta con alguna pequeña oficina de representación con el objetivo de encontrar oportunidades.

En la dirección contraria, las inversiones de firmas australianas en España también se han multiplicado en los últimos años. Los fondos Macquarie e IFM son los dos máximos exponentes. El primero tiene una destacada posición en el negocio de las energías renovables con alianzas como la de Bruc, en electricidad (Viesgo), salud (Viamed), aparcamientos (Empark), almacenamiento de hidrocarburos (CLH) o telecomunicaciones (Onivia).

Mientras, IFM ha adquirido en los últimos tres años el 100% de OHL Concesiones rebautizada como Aleatica y el 49% de Aqualia. Hace unos meses el fondo lanzó una oferta pública de adquisición (opa) sobre el 22,68% de Naturgy por más de 5.000 millones de euros. La operación, sin embargo, ha encontrado cierta contestación en una parte del Gobierno, lo que a su vez habría generado, según fuentes conocedoras, sorpresa y malestar entre las autoridades australianas.

LAS ENERGÍAS RENOVABLES SON LOS PROYECTOS QUE MÁS INTERESAN AL OTRO LADO DEL MUNDO

FONDOS EUROPEOS

Next Generation: el 'maná' europeo para la internacionalización de las pymes

Las empresas internacionales son más productivas, invierten más en innovación, ofrecen mejores condiciones laborales y han sido el antídoto frente a las crisis del mercado doméstico.

Por José María Triper

Nacidos para ayudar a restaurar las economías europeas tras los daños económicos y sociales derivados de la pandemia del Covid, los fondos de recuperación Next Generation de la Unión Europea tienen también como principal objetivo sentar las bases para una Europa más moderna, digitalizada y sostenible que permita mejorar la productividad y la competitividad de los países y las empresas de la Unión. Y, si hablamos en términos monetarios, suponen la mayor inyección económica puesta en marcha en la historia de la UE.

Dotado con 750.000 millones de euros el fondo se reparte en dos partidas principales: el denominado Mecanismo de Recuperación y Resiliencia, y los fondos React EU, destinados a proyectos de Sanidad, Educación y Servicios Sociales. De ellos, España recibirá un total de 150.000 millones de euros del Mecanismo de Recuperación, de los que 81.000 millones se tramitarán a través de subvenciones y el resto como préstamos, mientras que del fondo React EU le corresponderán en torno a 11.000 millones, cifras que sitúan a España como el país de Europa que recibirá mayor cantidad de dinero procedente de los fondos Next Generation.

Como es sabido, la recepción de estos fondos está condicionada a la aprobación de reformas estructurales y a la presentación por parte de los gobiernos de proyectos concretos, que deberían estar consensuados con la oposición y las empresas, dirigidos a impulsar la transición ecológica, la transformación digital y la cohesión social y territorial, lo que constituye una oportunidad única para que, como afirma Gonzalo Solana, director de la Cátedra Nebrija Santander en Internacionalización de Empresas, "la economía española supere algunas de sus deficiencias estructurales y transite lo más rápidamente posible hacia una economía más eficiente, resiliente e inclusiva". Por ello, sería conveniente que estos fondos se destinen también "en una cuantía suficiente a consolidar y potenciar los avances que antes de la llegada de la pandemia se estaban registrando en la internacionalización de la economía española", lo que contribuiría decisivamente a aumentar la presencia de nuestras empresas, especialmente de las pymes en el exterior y a evitar el deterioro del saldo en nuestra balanza comercial de bienes y servicios y el debilitamiento de nuestra capacidad de financiación.

Las empresas que operan en el exterior, explica Gonzalo Solana, son más productivas, invierten más en innovación, ofrecen mejores condiciones laborales y son más resistentes a las vicisitudes del ciclo económico", por lo que considera "imprescindible" tomar las medidas necesarias para que se internacionalice un mayor número de pymes y que aumente la complejidad de nuestras exportaciones, incorporando un mayor componente tecnológico, avanzando, al mismo tiempo, en la diversificación geográfica de las exportaciones, con mayor presencia en países con mejores perspectivas de crecimiento en determinadas zonas de Asia y África.

UN MOTOR IMPRESCINDIBLE

En la misma línea, el presidente de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, Fernando Salazar, recordaba recientemente que la crisis sanitaria frenó la globalización, pero no ha acabado con ella, por lo que asegura que "para recuperarnos, el sector exterior va a volver a ser un moto imprescindible", como ya lo fuera durante la crisis financiera del año 2008 donde la salida hacia los mercados exteriores fue el antídoto frente a la recesión en el mercado nacional.

Una apertura hacia nuevos mercados que, tanto Fernando Salazar como los analistas de la consultora KPMG, coinciden que será "ligeramente distinta a la anterior a la pandemia" y se buscarán cadenas de producción y suministro más próximas, lo que apunta a que la Unión Europea será el destino en el que más empresas españolas incrementarán su actividad.

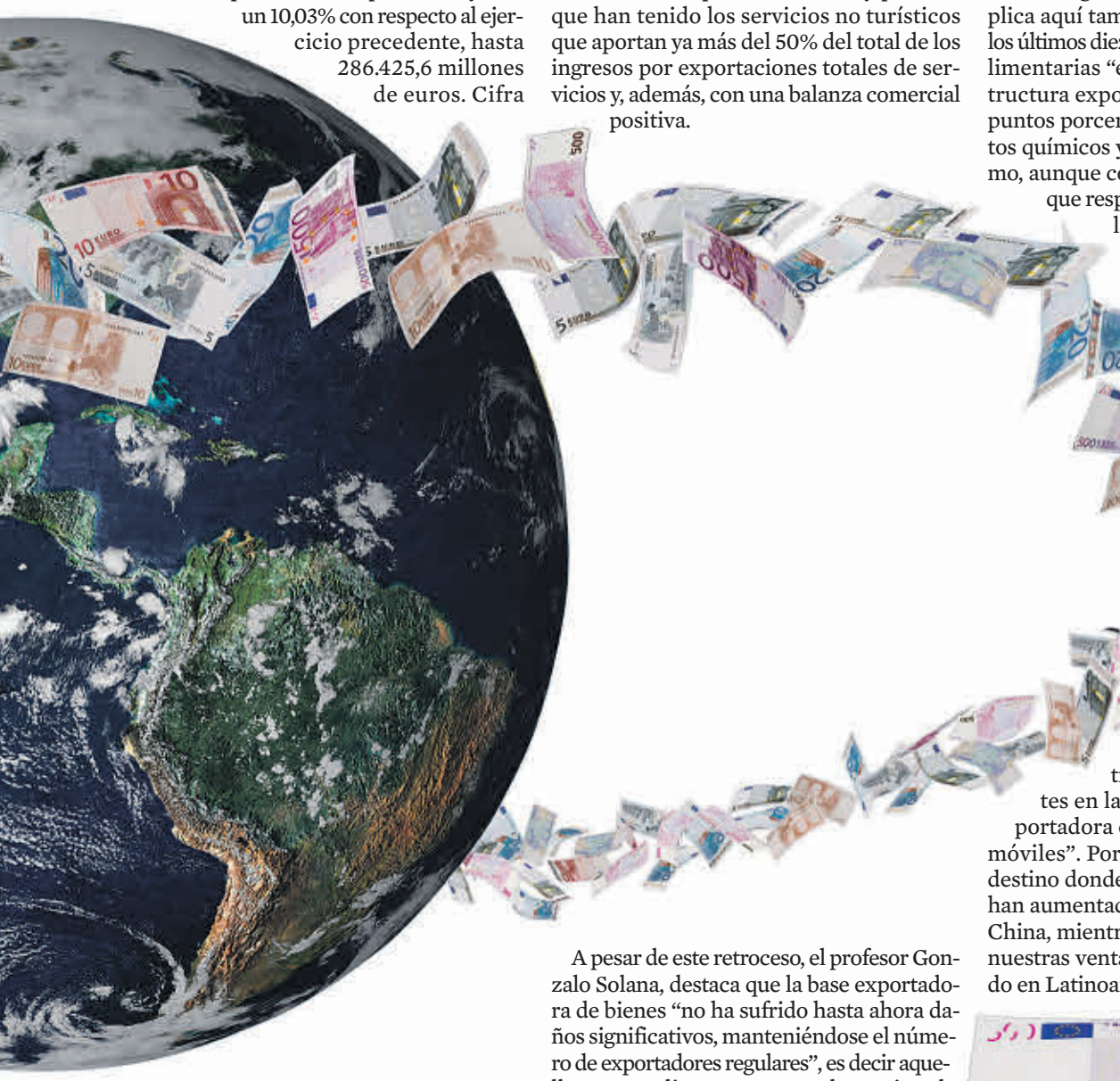
Precisamente los estudios realizados por KPMG muestran que la mitad de los directivos españoles confía en que los fondos Next Generation ayudarán a impulsar la internacionalización empresarial, tanto en su vertiente comercial como en la de inversiones, algo que avala también el Club de Exportadores e Inversores Españoles, donde recuerdan que la salida al exterior debe responder siempre a una estrategia de empresa y apuntan que el escenario económico actual ofrece la oportunidad de comprar empresas más baratas en mercados donde el impacto de la crisis hace que la recuperación económica sea más lenta que en las locomotoras económicas de China y Estados Unidos.

Como apoyo a esa necesidad imperiosa de destinar parte de los fondos europeos a los programas de internacionalización baste añadir que España es una economía muy abierta e interconectada con unas exportaciones que suponen el 34% del PIB, incluyendo los servicios, mientras que el *stock* de nuestras inversiones directas fuera de nuestras fronteras alcanza un porcentaje cercano al 50%.

Esta apertura de nuestra economía no ha sido

LA UE SERÁ EL DESTINO EN EL QUE MÁS EMPRESAS ESPAÑOLAS INCREMENTARÁN SU ACTIVIDAD

suficiente para evitar que, durante el año 2020, la evolución de las exportaciones españolas se haya visto seriamente afectada por las consecuencias del Covid-19, la paralización de la actividad por los estados de alarma y por un entorno internacional menos favorable para los intercambios internacionales. En concreto, durante el año pasado las exportaciones españoles cayeron un 10,03% con respecto al ejercicio precedente, hasta 286.425,6 millones de euros. Cifra esta que representa el 23,93% de nuestro producto interior bruto, pero que nos sitúa solo en el puesto 79 de 191 países en el *ranking* mundial de exportaciones con respecto al PIB, a pesar de que el descenso en nuestras ventas exteriores de viene y servicios ha sido similar al que han experimentado el resto de países de nuestro entorno, destacando el comportamiento muy positivo que han tenido los servicios no turísticos que aportan ya más del 50% del total de los ingresos por exportaciones totales de servicios y, además, con una balanza comercial positiva.



A pesar de este retroceso, el profesor Gonzalo Solana, destaca que la base exportadora de bienes "no ha sufrido hasta ahora daños significativos, manteniéndose el número de exportadores regulares", es decir aquellos que realizan ventas en el exterior al menos durante cuatro años consecutivos, por lo que estamos en condiciones de que el sector exportador recupera su papel de motor cuando se recupere la movilidad y con las ayudas necesarias.

Por sectores, y aunque el descenso del valor de las ventas en el exterior ha sido generalizado, han seguido creciendo las exportaciones de alimentos y bebidas, en especial de frutas, hortalizas y productos cárnicos, a pesar de la subida de aranceles norteamericanos a algunos productos y del *Brexit*. Explica aquí también Gonzalo Solana que en los últimos diez años las exportaciones agroalimentarias "están ganando peso en la estructura exportadora española, casi cinco puntos porcentuales, así como los productos químicos y las manufacturas de consumo, aunque con menor intensidad". Por lo que respecta al resto de capítulos, con la excepción de los productos farmacéuticos, "han registrado en los doce últimos meses un descenso en el valor de sus ventas en el exterior, entre ellos bienes tan importantes en la estructura productiva y exportadora española como son los automóviles". Por ámbito geográfico, el único destino donde las exportaciones de bienes han aumentado de una manera sensible es China, mientras que las mayores caídas en nuestras ventas exteriores se han localizado en Latinoamérica y la Unión Europea.

EFECTO MULTIPLICADOR SOBRE EL TURISMO

Otro de los objetivos de los Fondos Next Generation es dar soporte y cobertura los sectores más afectados por la pandemia, como en el caso de España es el turismo. Los datos de un estudio impulsado por la Comisión de Turismo de la Cámara de España muestran que el sector turístico crearía más de 93.000 nuevos empleos si recibiera fondos procedentes del Mecanismo Europeo de Recuperación y Resiliencia en un porcentaje equivalente a su peso en el PIB nacional, un 12,4 por ciento.

De esta forma, una inversión de fondos Next Generation EU por importe de 8.621 millones de euros, destinados a la modernización y mejora de la industria turística española, tendría un impacto multiplicador sobre el PIB y el empleo debido al efecto arrastre que el turismo ejerce sobre otras actividades económicas.

Así, por cada 100 empleos generados de manera directa por la inversión en el sector turístico, se crearían 161 puestos de trabajo adicionales; por cada 100 euros destinados a la modernización del sector, el valor de la producción de la economía se incrementaría en 72 euros adicionales; y por cada 100 euros de Valor Añadido Bruto (VAB) derivados de manera directa de esas inversiones, se crearían 105 euros de VAB adicionales.

El análisis realizado por el Servicio de Estudios de la Cámara de España constata que el turismo constituye uno de los principales motores de la economía española, no solo por su contribución directa al PIB o a la creación de empleo, sino por ese efecto dinamizador sobre otros sectores productivos.

LAS EXPORTACIONES DE ESPAÑA SUPONEN EL 34% DEL PIB, INCLUYENDO LOS SERVICIOS

ENERGÍA

Las energéticas españolas miran más que nunca a EEUU

La agenda climática de la Administración Biden ha llevado a 'utilities', petroleras y productores independientes de energía a enfocar su internacionalización hacia el continente americano.

Por Cristina Cándido

El regreso de EEUU al Acuerdo de París de la mano su actual presidente, Joe Biden, ha supuesto un cambio de rumbo en la política energética mundial. La nueva Administración ha establecido metas ambiciosas y tangibles para alcanzar una red 100% renovable en las próximas décadas incorporando el uso de tecnología eólica, solar, nuclear y de carbono, estableciendo un primer objetivo para 2030 del 80% de energía limpia en el camino hacia una red completamente descarbonizada para 2050.

Según un estudio de la consultora Wood Mackenzie y la Asociación Estadounidense de Energía Limpia (ACP), alcanzar una red mayoritariamente de energías renovables supondría invertir más de un billón de dólares en la economía de EEUU en la próxima década, creando 980.000 empleos directos, estabilizando los precios de la energía al por mayor y reduciendo las emisiones de carbono de EEUU en más del 60%.

Al calor de estos objetivos las grandes firmas de energía españolas están virando sus intereses hacia el continente americano sin perder de vista a Europa, donde la transición energética también es un eje estratégico de los fondos *Next Generation EU*.

MAYOR PESO INTERNACIONAL

Seis firmas energéticas españolas se posicionan entre las compañías más grandes del mundo, según el ranking de 2020 de *Las 250 compañías energéticas más fuertes del mundo*, que desde 2002 elabora anualmente la agencia Platts, proveedora de contenidos del sector energético y filial de The McGraw-Hill, a partir de los resultados financieros de las compañías. Como requisito, las empresas que conforman el *top 250* cuentan con un activo superior a los 2.000 millones de dólares y se tienen en cuenta cuatro parámetros: valor de activos, ingresos, beneficios y retorno en capital invertido.

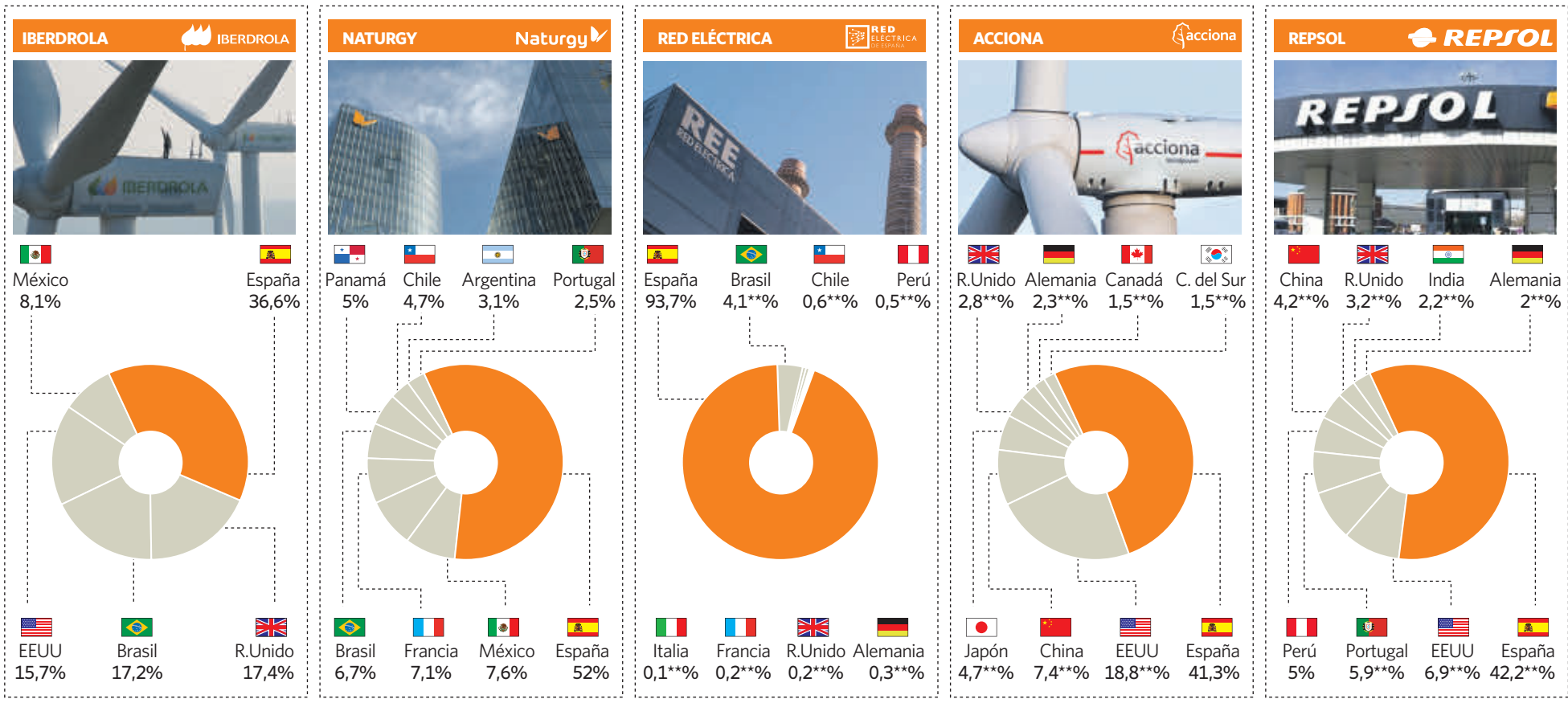
La española con más peso es Iberdrola, que ocupa el puesto 25, es la más fuerte entre las españolas de la clasificación y la tercera *utility*, sólo por detrás de la francesa Electricité de France (EDF) y la norteamericana Southern Company. Le sigue Naturgy en el puesto 48 pero considerada por Platt como la primera compañía del mundo en el sector del gas. En el 140 puesto se sitúa Red Eléctrica, que en los últimos años ha intensificado su diversificación para reducir la dependencia del negocio regulado en España y opera las redes eléctricas de Perú y Chile. A continuación, Acciona se sitúa en el 150, Repsol en el 193 y Enagás, que en 2020 dio un paso más en su consolidación en EEUU con la inversión de Tallgrass aunque aún no contribuye a sus ingresos, en la 207 del *ranking*.

En el caso de Iberdrola, precisamente, fue la apuesta de su presidente, Ignacio Sánchez Galán, desde su llegada a la compañía en 2001 por la internacionalización y las renovables las palancas que han propulsado a la compañía a expandirse más allá de nuestras fronteras, con un alto porcentaje de sus ingresos procedentes de Reino Unido, Brasil, México y EEUU, donde tras la compra de PNM Resources a través de su filial Avangrid a finales de 2020, este mercado se convertirá en su segundo mercado por contribución al ebitda, superando a Reino Unido.

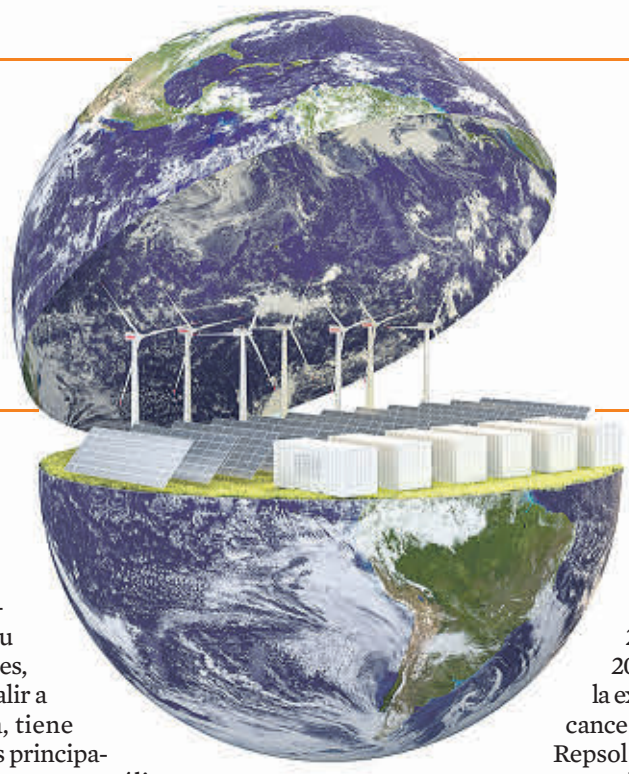
La compañía ha ganado peso en el país en los últimos meses tras la aprobación de su primer parque eólico marino, Vineyard Wind 1, que contará con 800 megavatios (MW) de potencia. Su filial estadounidense también participa en otros proyectos renovables en el país, como los arrendamientos de terrenos para el desarrollo de hasta 3.500 MW en frente a las costas de Massachusetts y Rhode Island y el proyecto Kitty Hawk Off-

Siemens Gamesa es la firma con un mayor porcentaje de ingresos de fuera de España

Exposición geográfica por ingresos (%)*



Fuente: FactSet. (*) Datos a cierre de Diciembre de 2020. (**) Valor estimado según el algoritmo de FactSet.



shore Wind de 2.500 MW en Virginia y Carolina del Norte.

Naturgy se deshizo en noviembre del año pasado de su negocio eléctrico en Chile, donde sigue manteniendo las actividades de gas, y su pretensión es que Latinoamérica, donde también está presente en Brasil, México, Panamá y Argentina, pierda peso para crecer en Australia –donde ya ha incrementado su presencia y cuenta con un equipo y proyectos– y América del Norte, donde la firma ha entrado en 2021 en el mercado de energía renovable de EEUU con la adquisición, a través de su filial Naturgy Solar USA, del 100% de los intereses económicos en Hamel Renewables. Naturgy sigue a la espera de que se resuelva la opa lanzada por el fondo IFM en enero, cuya aprobación podría "apoyar y abrir puertas a la energética en estos dos mercados estratégicos por su crecimiento en renovables", según las palabras del vicepresidente de IFM Investors, Jaime Siles, en un foro de inversión.

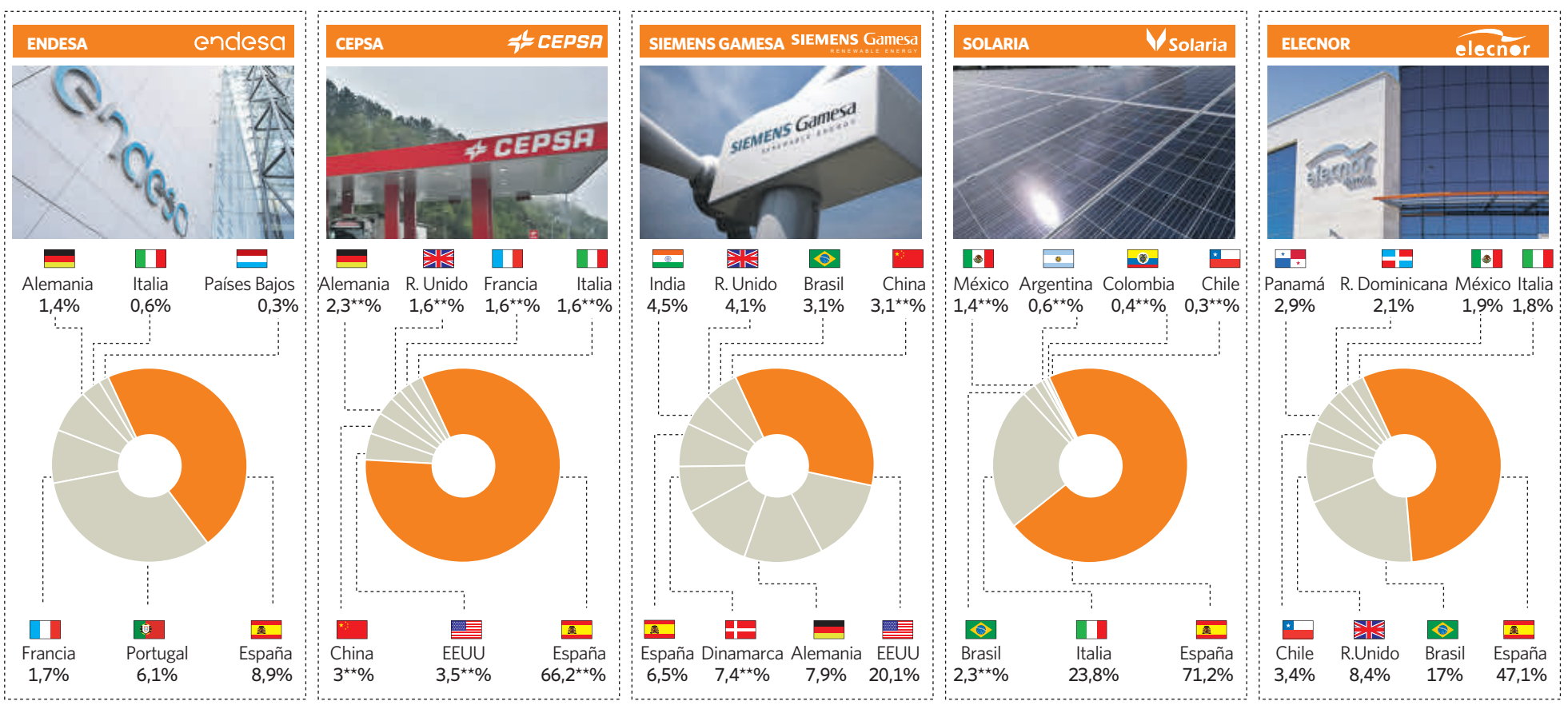
Otra de las compañías que se ha frotado las manos con la llegada del nuevo inquilino a la Casa Blanca es Acciona. Su filial de renovables, a las puertas de salir a bolsa en España, tiene EEUU uno de sus principales mercados con parques eólicos y con plantas solares. Allí puso en marcha a finales de 2020 La Chalupa (198MW), el décimo parque eólico del país, superando los 1.000 MW de capacidad eólica instalada. En solar, es propietaria y opera la planta termoeléctrica de Nevada Solar One (64 MW) y cuenta con una cartera de proyectos de 3.000 MW fotovoltaicos.

También es el caso de Siemens Gamesa, donde el 20% de sus ingresos en 2020 procedió del país norteamericano. La compañía exportó el 70% de su producción fabricada en España en 2020, con una potencia de 1.037 MW, de las que más de la mitad recalaron al otro lado del Atlántico, en Chile y, sobre todo, en EEUU. Su actividad durante el ejercicio se tradujo en 1.253 millones en compras para empresas españolas, un 4% más que en 2019. Este año 2021 espera que la exportación alcance el 73%.

Repsol está presente en EEUU desde finales de 2006, donde cuenta con activos como Marcellus Shale, uno de los mayores campos de gas del mundo, Buckskin en aguas profundas del Golfo de México. La petrolera tiene en revisión gran parte de su cartera de exploración y producción de hidrocarburos para acercarse a un modelo más flexible y con una menor presencia geográfica. La energética que dirige Josu Jon Imaz ha decidido poner a la venta junto con su socio, la australiana Oil Search, el 29% de Pikka, el mayor descubrimiento de petróleo en Estados Unidos de los últimos 30 años. Por otro lado, Repsol lleva explorando activamente en Alaska desde 2008 y desde 2011 la compañía ha realizado múltiples descubrimientos en la zona de North Slope. Además, las infraestructuras existentes en Alaska permitirán que los recursos se desarrollen con mayor eficiencia. El inicio de la producción está planificado para 2025, una vez se terminen los trabajos de delineación y desarrollo necesarios.

Menor peso en EEUU y a nivel internacional tienen otras firmas del sector como Cepsa, Elecnor, Solaria y Endesa (ver gráfico). Dentro de su estrategia a 2030, que establece el crecimiento y expansión internacional de la compañía, Cepsa inició en 2019 su actividad de compraventa de petróleo y derivados en Asia con la apertura de una sede en Singapur desde la que acceder a nuevos mercados, clientes y productos, así como ampliar sus sinergias con Mubadala.

En el caso de Elecnor, su negocio concesional de sistemas de transmisión de energía eléctrica se ha convertido en otro de los pilares a través de la construcción y explotación de 16 concesiones en Brasil y Chile y una internacionalización con la adquisición de sociedades como IQA (Escocia), Belco (EEUU), Elecfrance (Francia), y, recientemente, Hawkeye (EEUU).



La biofactoría del Gran Santiago, en Chile, es la primera del mundo. EE

Agbar, comprometido con la gestión sostenible de los recursos en América Latina

Entre sus iniciativas en la lucha contra el cambio climático, Agbar ha implementado en Chile un proyecto pionero de economía circular, a través de la transformación de sus plantas de tratamiento de aguas residuales en biofactorías. Por L. Marchal

Uno de los objetivos principales de Agbar es la preservación de los elementos esenciales del medio ambiente. Es destacable su compromiso a nivel global con el planeta y con la lucha contra el cambio climático, mediante el desarrollo de infraestructuras verdes.

La compañía desarrolla soluciones innovadoras en torno a la gestión sostenible del agua, el medio ambiente y la salud ambiental para las administraciones, las industrias y la ciudadanía, en línea con la hoja de ruta de la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas. Apuesta por el desarrollo e integración de soluciones tecnológicas innovadoras para mejorar la calidad de vida de las personas.

En América Latina, el grupo tiene presencia desde hace más de 80 años en países como México, Panamá, Colombia, Perú o Chile, trabajando para optimizar la gestión del recurso hídrico, uno de los principales desafíos en esta zona geográfica.

Concretamente, en Chile, Agbar, a través de la empresa Aguas Andinas, gestiona el suministro y tratamiento de agua de alrededor de ocho millones de personas en la Región Metropolitana de Santiago. Entre sus principales logros, se encuentra el modelo de gestión del agua de la ciudad como referencia en todo el continente. De hecho, Santiago de Chile fue la primera metrópoli de Latinoamérica en tratar el 100% de sus aguas residuales.

Chile es uno de los países del mundo más afectados por el cambio climático. Sufre graves problemas de escasez hídrica y disparidades en la disponibilidad del agua entre la zona norte, muy árida, y la zona sur. Frente a estos retos, la compañía se ha convertido en un aliado estratégico del país en la gestión eficiente de los recursos naturales, adaptación y mitigación del cambio climático.

Entre sus diferentes iniciativas en la lucha contra el cambio climático, la compañía ha implementado en Santiago un proyecto pionero de economía circular a nivel mundial: la transformación de las plantas de tratamiento de aguas residuales en biofactorías que, al recuperar agua para nuevos usos, valorizar los residuos y generar energía renovable para su propia gestión, contribuyen a la reducción de las huellas de carbono e hídrica de las operaciones del grupo.

La biofactoría del Gran Santiago, que es la primera del mundo, está compuesta por las plantas de La Farfana, Mapocho-Trebal y El Rutal. Trata diariamente 700.000 metros cúbicos de aguas residuales y lodos de alcantarillado con el objetivo de reutilizar el agua regenerada para usos agrícolas, urbanos e industriales y producir energía limpia (biogás).

Además, la integración de tecnologías avanzadas permite reducir las emisiones de CO_2 y otros gases de efecto invernadero, así como neutralizar los olores emitidos en la instalación. La reforestación de su entorno

LAS BIOFACTORÍAS RECUPERAN AGUA PARA NUEVOS USOS Y VALORIZAN LOS RESIDUOS

Los megaestanques de agua de Pirque fueron inaugurados en noviembre del año pasado por Aguas Andinas. EE

ayuda igualmente a minimizar el impacto ambiental.

Por otro lado, gracias al tratamiento de las aguas residuales, se está recuperando el ecosistema del río Mapocho permitiendo la conservación de especies autóctonas y el regreso de diversas especies de peces e insectos. El proyecto recibió, en diciembre del 2018, el *Premio Momentum for Change* de la ONU por su aporte para enfrentar el cambio climático. Es indudable que la apuesta por la economía circular en Agbar es clave en la lucha contra el cambio climático.

MEGAESTANQUES

Sostenibilidad e innovación forman parte del ADN del grupo. Otro ejemplo, más reciente, de desarrollo de infraestructuras para dar respuesta a fenómenos meteorológicos extremos como consecuencia del cambio climático son sus seis megaestanques de agua de Pirque, inaugurados en noviembre del año pasado por Aguas Andinas.

Esta es una gran infraestructura hidráulica que permitió pasar de 11 a 34 horas de autonomía a Santiago de Chile. Los megaestanques, que abarcan la superficie de 50 campos de fútbol y acumulan 1.500 millones de litros de agua, contribuyen así al desarrollo de una ciudad cada vez más resiliente y preparada frente a eventos meteorológicos extremos.

A principios de este año, la Región Metropolitana de Santiago de Chile se vio afectada por un episodio de fuertes lluvias que provocaron fuerte caudal y turbiedad en el agua proveniente de los Ríos Maipo y Mapocho, principales fuentes de abastecimiento del recurso hídrico para los más de siete millones de habitantes de la Región. En un fin de semana, llovió la quinta parte de lo que tradicionalmente suele llover a lo largo de todo un año.

Los altos niveles de turbidez en los ríos, conocido como el fenómeno río atmosférico, impactaron en la operatividad de las plantas de producción de agua potable gestionadas por Aguas Andinas, ya que esos niveles eran muy superiores a los máximos en los que pueden operar correctamente las plantas. Como fuente de suministro alternativo, la compañía activó los megaestanques de agua de Pirque. De esta manera, combinado con medidas de gestión en la distribución de la red y una llamada a la ciudadanía para un uso moderado y responsable del consumo de agua, la compañía consiguió asegurar la continuidad de su suministro a la gran mayoría de la Región Metropolitana, con un solo corte temporal en el sector de Lo Barnechea.

Ante situaciones de emergencia compleja como ésta, Aguas Andinas posee capacidad de anticipación y de actuación. Puede hacerlo por varios motivos. Uno, por la implementación de planes de resiliencia para ser más resistentes ante los efectos del cambio climático, mediante una correcta planificación, ejecución y explotación de las infraestructuras hidráulicas críticas, en colaboración con los servicios de emergencias y autoridades locales. Dos, por inversiones en instalaciones diseñadas para ser usadas exclusivamente en condiciones extremas (como los estanques de Pirque). Tres, por el uso de tecnologías de adaptación y mitigación al cambio climático, permitiendo la monitorización en tiempo real de las infraestructuras, de los recursos, etcétera, con la finalidad de prevenir y reducir los impactos de una crisis con la mayor eficiencia y rapidez posible. Y cuatro, por el desempeño y gran compromiso de los profesionales del grupo.

AGUAS ANDINAS SE ANTICIPA A FENÓMENOS METEOROLÓGICOS EXTREMOS

Iberdrola: consolidación en las principales economías y nuevas vías de crecimiento

En el último año, la firma ha realizado una docena de operaciones corporativas con las que ha ampliado su presencia a nuevas geografías como Japón, Australia, Polonia o Irlanda.

Por elEconomista

De izq. a dcha.: parque eólico marino East Anglia ONE, en Reino Unido; y parque eólico Mel, en Brasil.

La reactivación de la economía y del empleo mundiales solo puede ser verde. Iberdrola lo tiene claro y desde los primeros momentos de la pandemia, además de poner su balance al servicio de la sociedad, pisó el acelerador de las inversiones para hacer posible una recuperación sostenible. Así ha logrado registrar 6.000 incorporaciones a su plantilla en los últimos 12 meses, y su actividad está permitiendo generar 100.000 empleos en su cadena de valor globalmente.

Además de lanzar un histórico plan de inversiones de 75.000 millones de euros hasta 2025, la compañía ha consolidado su posición en sus países *core* -más del 80% de su *ebitda* procede de países con *rating A*- y ha ampliado su presencia internacional con una docena de operaciones corporativas. Así, se sitúa en una posición privilegiada para aprovechar las oportunidades que ofrecen países con un gran potencial de crecimiento renovable. Estas operaciones incluyen el refuerzo en los mercados clave y ya tradicionales para Iberdrola, como Estados Unidos o Brasil, así como la incursión en nuevos destinos a los que exportar su conocimiento renovable como líder mundial en este negocio.

Estados Unidos y Brasil son los dos grandes polos de crecimiento de Iberdrola al otro lado del Atlántico, si bien ya parte de una posición privilegiada: a través de su filial norteamericana Avangrid es ya el tercer operador renovable de Estados Unidos y, en Brasil, a través de Neoenergia, es también una de las principales eléctricas del país, con una importante presencia en redes, renovables y clientes.

En Estados Unidos Iberdrola protagonizó una de las grandes operaciones del último año: la adquisición de PNM Resources, la eléctrica de Nuevo México y Texas. La operación, con un valor empresarial de 8.300 millones de dólares, avanza viento en popa, tras la reciente obtención de la autorización por parte de Federal Energy Regulatory Commission (FERC). Iberdrola prevé culminar a final de 2021 este proceso de fusión, que dará como resultado una gran compañía con alrededor de 11.000 MW de potencia instalada, más de 4,1 millones de puntos de suministro, más de 168.000 kilómetros de redes y una base de activos regulados superior a los 14.000 millones de dólares.

Además de la adquisición de PNM Resources, otro gran hito de la historia de Iberdrola en Estados Unidos ha tenido lugar recientemente: la compañía ha obtenido el visto bueno de la nueva Administración Biden para poner en marcha el que será el primer gran parque eólico marino del país, Vineyard Wind 1. Con 800 MW de potencia frente a las costas de Massachusetts, este parque proporcionará electricidad limpia para abastecer a una población equivalente de más de 400.000 hogares y negocios, creará el equivalente a 3.600 empleos a tiempo completo al año, reducirá las tarifas de electricidad en 1.400 millones de dólares durante los primeros 20 años de operación y permitirá reducir las emisiones de carbono en más de 1,6 millones de toneladas al año.

Además, Iberdrola también cuenta en Estados Unidos con uno de sus grandes proyectos de redes, infraestructuras clave para hacer posible la transición hacia una economía sin carbono. Se trata de NECEC, una gran línea de interconexión que permitirá llevar energía limpia desde Canadá hasta Estados Unidos.

Iberdrola también ha reforzado posiciones en Brasil. A través de su filial Neoenergia, la compañía ha adquirido la distribuidora de la capital, Brasilia, hoy Neoenergia Distribuição Brasilia, e incorporado así más de 1 millón de nuevos clientes. Esta nueva operación representa un paso más en la estrategia del plan de expansión de Neoenergia en el sector eléctrico brasileño y responde al enfoque de inversión de Iberdrola, centrado en negocios regulados y energías renovables, con un gran potencial de crecimiento en países que ofrecen estabilidad jurídica y regulatoria.

CRECIMIENTO VERDE

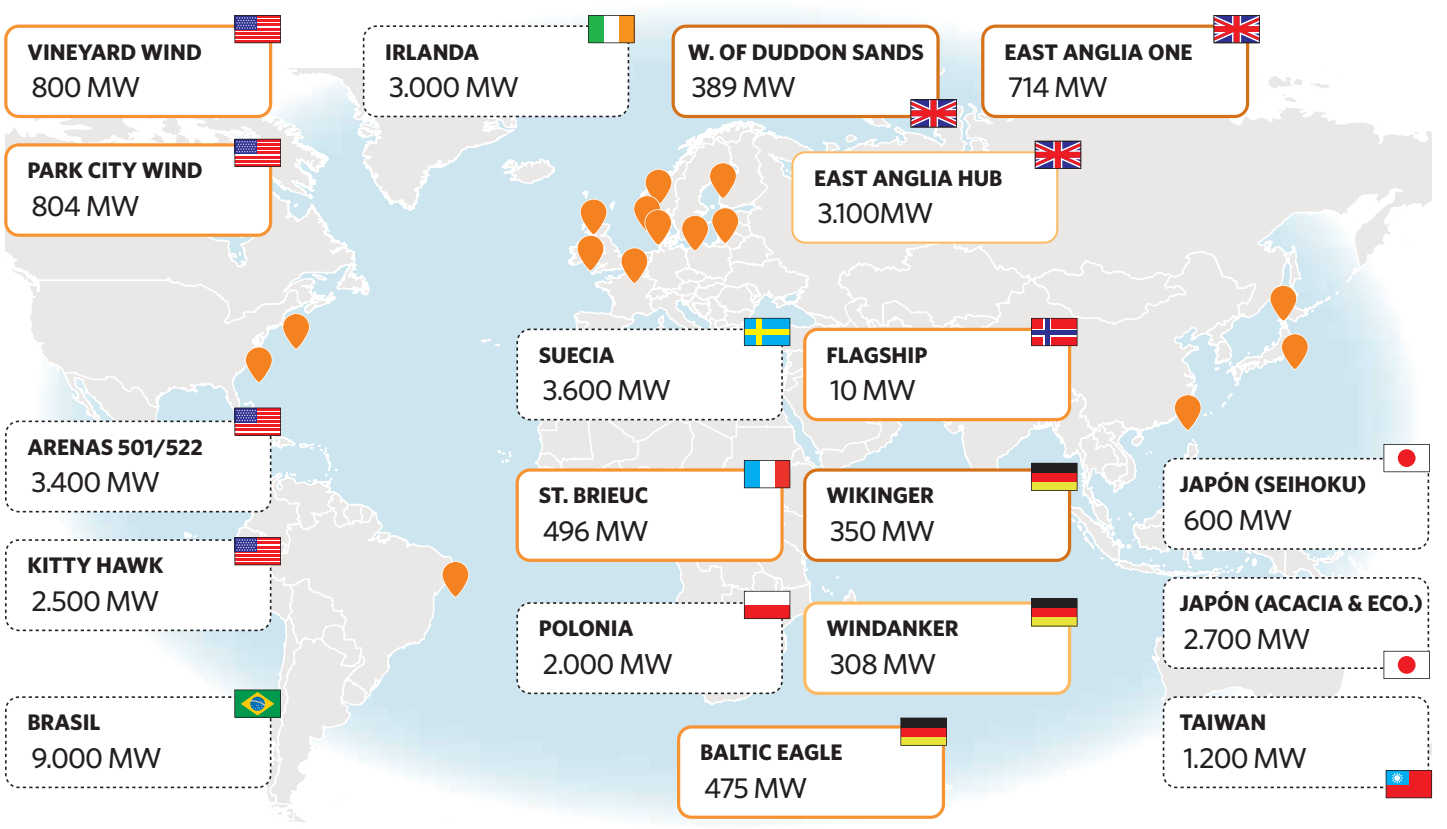
Iberdrola anunciaba a finales de 2020 su salto al mercado japonés, con la compra de la promotora local Acacia Renewables, con una cartera de proyectos en eólica marina de 3,3 GW de potencia. Recientemente, ha dado su segundo paso en firme en el país, con un nuevo proyecto de 600 MW que contempla la

EEUU Y BRASIL SON LOS DOS GRANDES POLOS DE CRECIMIENTO AL OTRO LADO DEL ATLÁNTICO

Los planes en eólica marina de Iberdrola

IBERDROLA

Operacional · Construcción 2022-25 · Pre FID 2026 · Desarrollo



Fuente: Iberdrola. elEconomista

LA EÓLICA MARINA, GRAN VECTOR DE CRECIMIENTO

La energía eólica marina se ha confirmado como uno de los vectores de crecimiento de Iberdrola: en la actualidad cuenta con 1.300 MW instalados -Wikinger, East Anglia ONE y West of Duddon Sands- que triplicará con la capacidad que tiene en construcción en estos momentos, que asciende a 2.600 MW. La cartera de Iberdrola en esta tecnología suma 20.000 MW, de los que 9.000 MW están listos para su construcción y 10.000 MW previstos para su desarrollo en mercados como Estados Unidos, Suecia, Polonia, Irlanda y Japón. Precisamente en EEUU, donde la compañía acaba de recibir luz verde de la Administración Biden para poner en marcha el primer eólico marino a escala comercial del país, avanza en Park City Wind, que se ubicará también en aguas de Massachusetts y, con una capacidad de 804 MW, suministrará energía limpia al estado de Connecticut. Además desarrolla también el parque Kitty Hawk, en Virginia, que podrá alcanzar hasta 2.500 MW de capacidad, suficiente para abastecer a 700.000 hogares. Esta posición de excepción en el sector permitirá a Iberdrola contar con 12.000 MW instalados en el mar para 2030. En 2020, los parques eólicos marinos ya en operación contribuyeron al *ebitda* de Iberdrola con 585 millones de euros, tras crecer un 72%; aportación que ascenderá hasta los 2.300 millones en 2030.

puesta en marcha del parque eólico marino de Seihoku-oki, que competirá en las subastas de nueva potencia en el mar previstas por el Gobierno nipón. Junto con Japón, Iberdrola también ha ampliado sus horizontes hasta las antípodas. El pasado año el grupo culminó, de forma amistosa y en tiempo récord, la adquisición de la empresa australiana de energías renovables Infigen Energy. Así, la compañía se convierte en uno de los operadores líderes del mercado australiano, con cerca de 700 MW limpios ya instalados.

Ya en Europa, Iberdrola también ha continuado reforzándose en los últimos meses, con el foco puesto en las oportunidades de la eólica marina. Con tres parques ya operativos en el mar -West of Duddon Sands, en el mar de Irlanda; Wikinger, en el Báltico; e East Anglia ONE, en el mar del Norte- la compañía se ha reforzado en países como Irlanda, Francia y Polonia.

Así, Iberdrola ha tomado una participación mayoritaria en tres proyectos marinos de DP Energy en las costas irlandesas, que suman 3.000 MW y con los que optará a la próxima subasta *offshore* que se celebrará entre 2025 y 2030.

En Francia, la energética también ha ampliado su presencia renovable. Tras la adquisición de la compañía Aalto Power y del 100% del parque eólico marino Saint-Brieuc, Iberdrola se ha precalificado para la próxima subasta de capacidad eólica marina en el país, que licitará el parque Normandía, uno de los mayores complejos *offshore* del mundo.

En la misma línea avanza en Polonia, otro de los países con gran potencial de desarrollo renovable en los próximos años. Allí la empresa ha adquirido recientemente tres parques eólicos -esta vez terrestres- y ha impulsado la puesta en marcha del *Sea Baltic Hub*, un polo renovable en el Báltico que actuará como epicentro de servicios para las renovables terrestres y marinas del grupo.

LA COMPAÑÍA SE HA CONVERTIDO EN UNO DE LOS OPERADORES LÍDERES DEL MERCADO AUSTRALIANO

Naturgy afianza su presencia exterior con energías limpias

Estados Unidos y Australia lideran la apuesta global de la compañía por la generación renovable, en la que invertirá más de 1.000 millones de euros este año.

Por elEconomista

Junto a estas líneas, el parque eólico de Crookwell 2 (Australia). En la página siguiente, la planta fotovoltaica Sertao (Brasil), el parque eólico de Bií-Hioxo (México) y el de Berrybank (Australia).

Naturgy es una de las principales compañías energéticas de España, la primera gasista y la tercera eléctrica del país. La compañía, fundada en España en 1843, comenzó su proceso de expansión internacional en la década de los noventa, con la entrada en Argentina, en 1992. Un proceso que sigue hoy y que ha permitido a la compañía estar presente en más de 20 países y tener cerca de 16 millones de clientes en todo el mundo.

La estrategia de crecimiento internacional que lidera Naturgy tiene un principio claro: apostar por geografías con una moneda fuerte y una estabilidad regulatoria a largo plazo, y siempre con el foco en proyectos y activos que contribuyan a la transición energética.

Naturgy está firmemente convencida que las renovables tendrán un papel muy relevante en la transición energética. La empresa cerró 2020 con 4,6 gigavatios (GW) en operación de tecnologías limpias, y apuesta por el crecimiento en proyectos renovables tanto en España como a nivel internacional, avanzando en su posicionamiento de negocio para la transición energética, sobre todo en tecnologías eólicas y fotovoltaicas. En los últimos tres años, la empresa ha aumentado un 32% su capacidad instalada de origen renovable.

Durante los últimos meses, Naturgy ha avanzado en la consecución de sus compromisos y está enfocada en una nueva etapa de transformación, algo que ha quedado de nuevo demostrado tras la reciente adquisición de proyectos renovables en Estados Unidos con la compra de Hamel Renewables, que cuenta con una cartera de proyectos de 8 GW en energía solar y 5 GW en almacenamiento ubicados en nueve estados de EEUU, de los cuales 25 proyectos –por un total de 3,2 GW solar y 2 GW de almacenamiento– podrían estar operativos antes de 2026.

La operación representa la primera inversión de Naturgy en el mercado de energías renovables de EEUU y demuestra su compromiso con el desarrollo de este negocio en países de divisa fuerte y estabilidad regulatoria a largo plazo. Gracias a esta transacción Naturgy prevé disponer de una potencia operativa de 1,85 GW en energía solar en 2025; al mismo tiempo, la compañía mantiene la posibilidad de desarrollar el resto de proyectos hasta un total de 8 GW de energía fotovoltaica hasta el 2030.

"Esta operación es un paso significativo para avanzar en nuestros objetivos estratégicos, y se hace, además, incorporando una cartera de buenos proyectos en diferentes estados de madurez, así como un equipo de profesionales de demostrada excelencia en el campo del desarrollo", afirmaba el presidente de Naturgy, Francisco Reynés.

Más allá de EEUU, en el plano internacional Naturgy consiguió también en 2020 importantes avances en Australia, país que se ha convertido en una pieza clave de su estrategia, donde aumentará su capacidad renovable hasta los 700 MW. En concreto, el grupo cuenta en Australia con los parques eólicos de Crookwell 2 (96 MW), actualmente en operación, y Berrybank 1 (180 MW), cuya puesta en marcha es inminente. Por otro lado, Naturgy tiene otros tres proyectos eólicos que iniciarán su construcción próximamente: Berrybank 2 (107 MW), Ryan Corner (218 MW) y Hawkesdale (97 MW). Además, ultima la autorización de varios proyectos renovables en el país que podrían suponer el desarrollo de más de 700 MW de capacidad adicional; esto le convertiría en uno de los productores independientes de energía eólica más importantes del país.

Asimismo, la compañía realizó un importante avance en renovables en Chile, donde cuenta con más de 307 MW de capacidad eólica y solar; y en Brasil, donde la compañía tiene en operación 153 MW de energía fotovoltaica e instaló sus primeras plantas fotovoltaicas fuera de España. Se trata de los proyectos de Sobral (34 MW) y Sertao (34 MW), en el estado de Piauí, y Guimarania I y II (85 MW), en Minas Gerais.

La empresa prevé invertir en 2021 un mí-

LA COMPAÑÍA ENTRÓ EL AÑO PASADO EN EL MERCADO NORTEAMERICANO DE RENOVABLES

nimo de 1.000 millones de euros para desarrollar proyectos de energía renovables en todo el mundo. De esta inversión, el 30% se destinará a Australia, un 30% a España, un 30% Estados Unidos y un 10% a Chile.

Todo ello sin abandonar los objetivos fundamentales, como es una estrategia industrial de creación de valor y crecimiento para cada uno de los negocios, así como los objetivos en materia de medio ambiente, acción social y buen gobierno corporativo (ESG, por sus siglas en inglés). Fruto de este compromiso con la sostenibilidad, Naturgy ha reducido un 30% sus emisiones totales en los últimos tres años.

El desempeño de la compañía en ESG ha sido reconocido por los principales y más importantes índices y *rankings* del mundo, entre los que se encuentran: el Dow Jones Sustainability Index, el FTSE4Good o el Carbon Disclosure Project, así como los Premios Europeos de Medio Ambiente a la Empresa de la Comisión Europea en 2020.

OTRAS OPERACIONES

En 2020, Naturgy cerró la compra del 34% del gasoducto Medgaz –que conecta a España con Argelia– a Mubadala. Una operación que permitió a la compañía transformar su participación del 14,95% en la infraestructura en una participación estratégica del 49% que le permitirá el control conjunto de la sociedad, junto con Sonatrach. Naturgy adquirió este 34% a través de un SPV (una entidad con cometido especial), para el que la compañía suscribió un acuerdo al 50% con BlackRock's Global Energy & Power Infrastructure Fund (Gepif).

Más allá de esta operación, en noviembre de 2020, Naturgy alcanzó un acuerdo con la compañía estatal china State Grid International Development Limited (SGI) para la venta de sus redes de electricidad en Chile por un importe total de 2.570 millones de euros. La operación, una vez finalizada, se espera que genere plusvalías para Naturgy de aproximadamente 400 millones de euros, antes de impuestos. Asimismo, permitirá reducir la deuda neta de la compañía en, aproximadamente, 4.000 millones de euros, hasta los 10.800 millones. Con la operación, la compañía monetiza el valor de una inversión acometida en 2014 y cristaliza un importante valor que, desde la entrada, habrá supuesto una rentabilidad superior al 13% neto anual (en euros).

ES UNO DE LOS PRODUCTORES INDEPENDIENTES DE ENERGÍA EÓLICA MÁS IMPORTANTES DE AUSTRALIA

Repsol, expansión internacional a gran escala en renovables

La multienergética avanza con paso firme en su objetivo de convertirse en una compañía cero emisiones netas en el año 2050: a su alianza con Ibereólica Renovables en Chile se añade la compra del 40% de Hecate Energy en EEUU. Por Luis Marchal

En diciembre de 2019, Repsol fue la primera compañía de su sector en fijarse un ambicioso reto: alcanzar las cero emisiones netas en 2050. Su Plan Estratégico 2021-2025, presentado en noviembre del año pasado, marca la hoja de ruta en esa dirección y establece además la meta de convertirse en un actor competitivo en renovables con presencia internacional.

Entre las líneas maestras están la eficiencia energética, ofrecer las mejores soluciones energéticas a la sociedad y una clara apuesta por la descarbonización de la industria. Para cumplir con su objetivo de liderar la transición energética, la compañía se ha reorganizado desplegando cuatro áreas de negocio: Upstream, Industrial, Cliente y Generación baja en emisiones, uno de los pilares de su nuevo modelo.

Repsol ha dejado claro que gran parte de su crecimiento se basa en las renovables: la compañía cuenta con 3,3 GW de capacidad total instalada de generación de bajas emisiones y prevé alcanzar 7,5 GW en 2025 y de 15 GW en 2030. De acuerdo con su estrategia a cinco años, contempla inversiones en iniciativas bajas en carbono que ascenderán a 5.500 millones entre 2021 y 2025 e irán acompañadas de una expansión internacional en este ámbito.

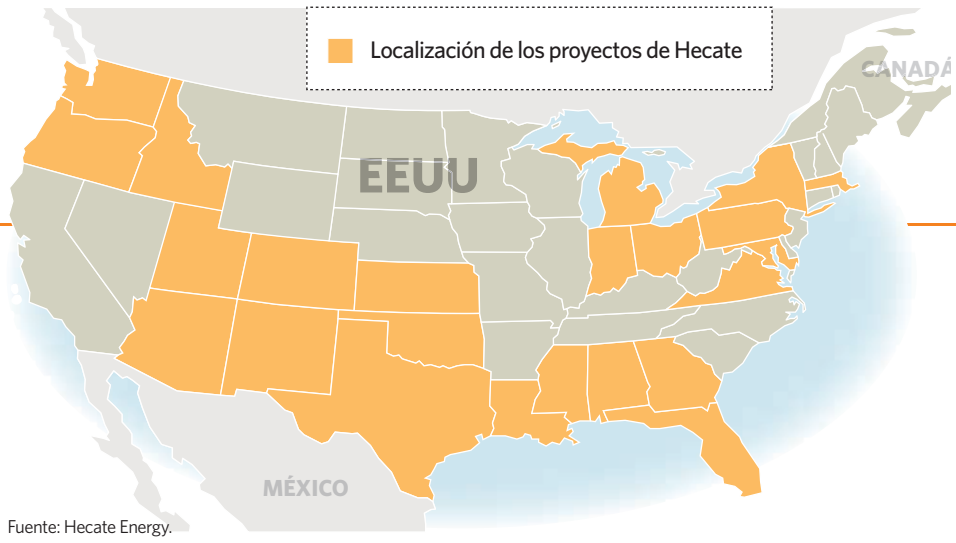
EEUU

En consonancia con estos planes, acaba de consolidar su avance tanto en la diversificación de su presencia geográfica como en la internacionalización de su negocio de renovables. Repsol ha cerrado la compra en este mismo mes de mayo del 40%, con la opción de hacerse con la totalidad de la empresa en un plazo de tres años, de Hecate Energy, uno de los mayores desarrolladores de proyectos fotovoltaicos y de baterías en EEUU.

REPSOL HA ENTRADO CON FUERZA EN EL SECTOR DE LAS RENOVABLES EN EEUU CON HECATE ENERGY

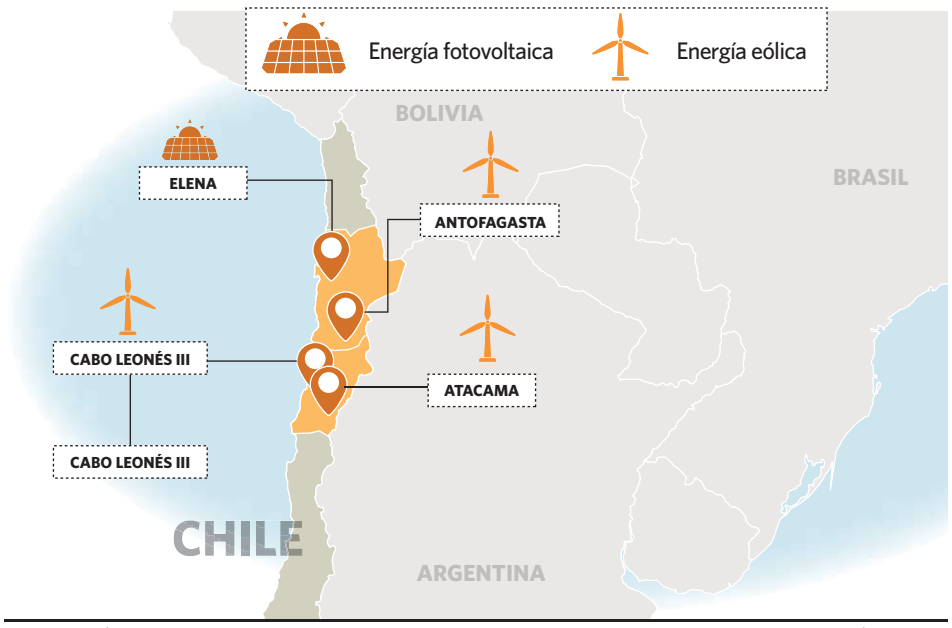
Diversificación en América

Los nuevos proyectos de Repsol en EEUU



Fuente: Hecate Energy.

Los nuevos proyectos de Repsol en Chile



Fuente: Repsol. elEconomista

La entrada en el accionariado de Hecate Energy conlleva para Repsol su primera incursión en el mercado de renovables de EEUU, uno de los más grandes y con mayor atractivo. De esta manera, la multinacional española se convertirá en un actor relevante del sector fotovoltaico y de baterías estadounidense. Hecate Energy, con sede en Chicago y fundada en 2012, posee una amplia cartera de proyectos, que suman más de 40 GW. De ellos, 16,8 GW corresponden a proyectos fotovoltaicos y de almacenamiento asociado a estos activos, que se encuentran en fase avanzada de desarrollo y 4,3 GW pertenecen a una plataforma de baterías para el almacenamiento de energía, denominada Hecate Grid.

Su portafolio de proyectos fotovoltaicos en desarrollo es uno de los más grandes del país y tiene una amplia diversificación geográfica. La gran mayoría de sus activos está situada en los mercados eléctricos de ERCOT, WECC y PJM, de gran crecimiento en la próxima década por los objetivos de reducción de emisiones de los Estados que los integran.

"Con esta adquisición, entramos en el mercado renovable de EEUU con el mejor socio posible y avanzamos en nuestro objetivo estratégico de ser un operador global de bajas emisiones", señala María Victoria Zingoni, directora general de Cliente y Generación Baja en Carbono de Repsol. "Seguimos demostrando nuestra apuesta por la multienergía y dando pasos en la transformación de Repsol para ser compañía cero emisiones netas", asegura. Así, EEUU se ha convertido en el segundo mercado en el que Repsol inicia su actividad en el extranjero en el negocio de la energía renovable.

CHILE

Chile fue el año pasado el punto de partida de su expansión internacional a gran escala en renovables. La compañía cuenta en el país andino con una *joint venture*, Repsol Ibereólica Renovables Chile, creada con el Grupo Ibereólica Renovables que desarrollará y construirá en los próximos años cinco proyectos renovables en Chile, tres eólicos y dos fotovoltaicos, con una capacidad total instalada que alcanzará 1,6 GW en 2025 y 2,6 GW en 2030.

Dicha *joint venture* de Chile tendrá un portafolio de activos diversificados que se distribuye en 78 MW de capacidad de generación renovable en operación, 110 MW en construcción, 1.500 MW en desarrollo avanzado que estarán operativos en el año 2025 y otros 1.000 MW previstos hasta 2030, situados principalmente en las regiones norteñas de Antofagasta y Atacama.

Cabo Leones III, su primer parque eólico conjunto, en la tercera región de Atacama, tendrá una capacidad total de generación renovable de 189 MW. El proyecto ya está muy avanzado: la primera fase, de 79 MW, entró en operación comercial el pasado mes de diciembre y la segunda, de 110 MW, comenzó a construirse en julio de 2020 y empezará a suministrar comercialmente electricidad en el segundo trimestre de 2021.

Atacama es el segundo parque eólico que Repsol y el Grupo Ibereólica Renovables desarrollan en Chile. Está previsto que comience a operar en el segundo semestre de 2022 y poseerá una capacidad total de 180 MW.

A través de esta operación, con una inversión inicial de 165 millones, Repsol ha accedido a activos de calidad y con un importante recorrido futuro, en un mercado estable como Chile, con un presente consolidado en el sector de las renovables y en el que se prevé un destacado crecimiento gracias a la existencia de amplias zonas con abundante recurso de sol y viento.

Estos movimientos en Chile y en EEUU suponen para Repsol un notable avance en su expansión internacional en el ámbito de la energía renovable y para contribuir a su objetivo de convertirse en una compañía con cero emisiones netas en 2050.

REPSOL IBEREÓLICA RENOVABLES CHILE LLEVARÁ A CABO TRES PROYECTOS EÓLICOS Y DOS FOTOVOLTAICOS

BANCA Y SEGUROS

El sector financiero apuntala su recuperación en el exterior

A pesar de que la crisis sanitaria impactó de forma global en todos los mercados, el avance de la vacunación en EEUU y Reino Unido mejora las cuentas de los grupos.

Por E. D.

La diversificación internacional de los grandes grupos financieros está sirviendo de palanca para la recuperación de sus cuentas, después de un año de pandemia. A pesar de los avisos del Banco de España a mediados del año pasado en los que aseguraba que en la actual crisis sanitaria, al haberse producido de manera global, las filiales exteriores no serían en esta ocasión el camino hacia el final del túnel, la realidad es que el mayor avance de la vacunación en países como EEUU o Reino Unido, y con ella una mayor recuperación del consumo, ya se ha dejado notar en las cuentas de los bancos en el primer trimestre del año.

El Banco Santander, el grupo español con mayor presencia internacional, cerró los tres primeros meses del ejercicio ganando cinco veces más que en el mismo periodo del año previo, con 1.600 millones de euros. El efecto de este resultado viene dado por los menores saneamientos y provisiones realizadas frente a un año antes, aunque atendiendo a la cuenta por el beneficio atribuido por países, destaca la mejor evolución de EEUU y Reino Unido. En el caso del país norteamericano, el resultado creció un 1017% frente a un año antes, y en el británico, hasta un 470% más.

El grupo confía en que a medida que avance la vacunación en otras regiones, como en Europa y Latinoamérica, éstas tengan también una recuperación fuerte. De momento, el banco sigue incrementando su presencia internacional con la vista puesta en la expansión de Digital Consumer Bank, que nace de la fusión del negocio de financiación al consumo Santander Consumer Finance (SCF) y de su banco cien por cien digital, Openbank.

La entidad *online*, que ya ha aterrizado en Argentina, prepara su salto a EEUU, continuando la hoja de ruta marcada de tener presencia en diez países a medio plazo. El banco también prevé entrar en México, después de haber empezado a operar en los últimos años en Alemania y los Países Bajos. En el caso de la financiera, ya tiene presencia en 16 países europeos, tras anunciar el pasado 11 de mayo el comienzo de su actividad en Grecia, mercado en el que no operaba, tras alcanzar un acuerdo con el mayor importador de vehículos del país Syngelidis.

El grupo apuesta fuerte por Digital Consumer Bank, que se dedicará al negocio de consumo y en el que se tratará de trasladar a estos clientes a la plataforma digital de Openbank, con el objetivo de obtener el 16% de su beneficio a través de esta actividad.

Por su parte, el Banco Sabadell, que también opera en Reino Unido a través de su filial británica TSB, ha visto cómo este primer trimestre de año la entidad ha vuelto a beneficios después de varios años en pérdidas, gracias a los ahorros del plan de reestructuración, la mejora de los ingresos y un crecimiento significativo de la actividad comercial. De hecho, el grupo de origen catalán ha frenado, de momento, su objetivo de vender la filial después de situarla en el punto de mira a finales del año pasado, tras conocerse la ruptura de las conversaciones con BBVA para una posible fusión. Asimismo, el banco que presentará a finales de mayo su nuevo plan estratégico, también asegura que mantendrá su posición en México, al menos en el corto plazo.

NEGOCIOS EN DESARROLLO

Bankinter también fía parte de su crecimiento, especialmente en un momento en el que la segregación de Línea Directa tras su salida a bolsa impactará en sus resultados más inmediatos, al desarrollo de los negocios internacionales. El grupo tiene presencia en Irlanda desde hace dos años a través de Avantcard, filial dedicada al crédito al consumo, y que inició el año pasado la venta de hipotecas. Asimismo, también está en Portugal desde 2016, filial inicialmente dedicada a banca minorista y que está arrancando la actividad de empresas. Además, cuenta con presencia en Luxemburgo desde 2012, región centrada en el mundo de la gestión de activos.

Desde la entidad confían en el desarrollo de estos nuevos negocios, entre los que también incluye Evo Banco, que solo opera en España, para el incremento futuro de los ingresos.

BBVA, con presencia México, Turquía y Latinoamérica, entre otros, hizo el año pasado el camino contrario, tras vender su negocio en EEUU a PNC por 9.700 millones de euros. El grupo azul ya anunció entonces que utilizaría el exceso de capital que le deja la operación para crecer en los mercados en los que está, incluido Turquía, país en el que se apuntó la posibilidad de incrementar su control en la filial. Sin embargo, la entidad ha repetido en varias ocasiones que está bien con su posición actual en el país turco. El banco, no obstante, pese a la desinversión realizada en EEUU aún mantiene allí el negocio de banca de inversión.

Respecto a los resultados del primer trimestre del año, su posición internacional también le ha reportado alegrías frente al ejercicio anterior, con crecimientos del 32% del beneficio en México y del 48%, tanto en Turquía como en América del Sur.

Finalmente, CaixaBank, con presencia en Portugal a través de BPI, también mejoró resultados en el arranque del año gracias al beneficio atribuido que le reportó su filial lusa, que creció un 82% entre enero y marzo de este año, frente al mismo periodo del ejercicio anterior, marcado entonces por el estallido de la pandemia del coronavirus en la última quincena de marzo.

A pesar de las insistencias por parte de los organismos supervisores para que las entidades protagonicen fusiones transfronterizas en Europa para crear gigantes financieros que compitan con los grandes grupos de otros países como EEUU, los bancos siguen mirando hacia otro lado a la espera de que se unifique la regulación financiera en todas las regiones de la Unión y se cree un Fondo de Garantía de Depósitos común. En este marco, también recuerdan que la unión entre entidades internacionales no soluciona los problemas de eficiencia y por tanto rentabilidad que afrontan ya que dejan poco margen para la reducción de la estructura en los países de origen, al no darse duplicidades en las redes como sí ocurre con la consolidación nacional.

PLANES PARA CRECER

Las grandes aseguradoras españolas están más activas que los bancos en sus planes para crecer en el exte-

LAS ENTIDADES FÍAN EL CRECIMIENTO A LA BUENA ACTIVIDAD DE SUS FILIALES EXTRANJERAS

rior. El presidente de Mapfre, Antonio Huertas, aseveró la semana pasada que la aseguradora española tiene "capacidad, fortaleza financiera y recorrido" para seguir invirtiendo y poder reforzar su presencia en varios países, entre ellos, Estados Unidos, Brasil y México.

No obstante, matizó que cualquier inversión que lleve a cabo el grupo asegurador se hará "de manera serena" y generando valor para el accionista.

Huertas recordó al respecto que Mapfre ha seguido participando en operaciones corporativas en los últimos tiempos y prueba de ello es que hace un año adquirió una compañía de salud en República Dominicana, reforzó su alianza con el Banco do Brasil o acaba de cerrar un acuerdo estratégico en España y Portugal con el Santander.

A pesar de que no quiso desvelar más detalles de sus nuevos objetivos de crecimiento, el presidente sí avanzó que hay otros planes en otros mercados y recordó que en la actualidad ha empezado el proceso que determinará la indemnización que Mapfre tendrá que recibir de la nueva CaixaBank tras la desaparición de Bankia, que mantenía un acuerdo histórico con la aseguradora. Aun así, el presidente de Mapfre considera que España y Europa, al igual que Estados Unidos, tienen todo para salir de la crisis.

La pandemia no ha frenado tampoco los planes de internacionalización de Mutua Madrileña. La aseguradora encabezada por Ignacio Garralda cumplió el pasado mes de junio su objetivo de elevar su participación en la aseguradora chilena Bci Seguros y hacerse con la mayoría del control.

La compañía adquirió entonces un 20% más de la firma chilena por 113 millones de euros, de modo que pasó a controlar el 60% de Bci. El grupo español se hizo oficialmente con el anterior 40% en la primavera de 2016 por 209 millones de euros. La operación supuso entonces un hito para Mutua Madrileña, abriéndose a la internacionalización. Este nuevo paso dado en junio, supuso también un punto de inflexión para el grupo asegurador español que, por primera vez, tiene el control de una compañía en el extranjero.

Bci Seguros es la compañía líder de seguros generales de Chile y la segunda en seguros de vida no previsionales, con unos ingresos anuales de unos 700 millones de euros y cerca de 1.200 empleados. Constituye un grupo asegurador formado por las sociedades Bci Seguros Generales, Bci Vida, Zenit Seguros y Auxilia, empresa esta última especializada en asistencia.

Además de en Chile, el grupo asegurador también tiene presencia en Colombia. Mutua Madrileña desembarcó en este país a finales de 2019 tras adquirir el 45% del capital de la segunda aseguradora en el ramo de no vida. Las últimas adquisiciones del grupo se enmarcan dentro de la política de diversificación geográfica de Mutua Madrileña, que contempla aprovechar oportunidades de crecimiento inorgánico fuera de España para así reforzar el desarrollo sostenible de la compañía.

LAS ASEGURADORAS IMPULSAN SUS PLANES DE INTERNACIONALIZACIÓN A PESAR DE LA PANDEMIA

Mapfre AM traspasa fronteras en busca del inversor institucional

La gestora de activos del Grupo Mapfre cuenta con más de 100 profesionales y con presencia en 25 países.

Por elEconomista

Sede de Mapfre.

El mundo es un libro y aquellos que no viajan solo leen una página". Mapfre Asset Management, la gestora de activos del Grupo Mapfre, lleva unos años leyendo estas páginas como recomendaba San Agustín. Desde que entró en el capital de la boutique francesa, La Financière Responsable (LFR), a finales de 2017, las páginas de ese libro siguen aumentando. El socio galo le ha aportado toda su experiencia en la inversión socialmente responsable (ISR) y, actualmente, cogestionan varios de los fondos temáticos de ASG, es decir, aquellos que invierten con criterios ambientales, sociales y de gobernanza. Además, para ello aplican una metodología propia, algo poco común en el mundo de la gestión de activos, lo que le ha valido el reconocimiento por parte del Ministerio de Finanzas francés, que le ha otorgado el ISR Label, uno de los certificados más reconocidos a nivel europeo.

Además de su entrada en Francia, Mapfre AM, que cuenta con más de 100 profesionales y con presencia en 25 países, ha ido nutriendo su sicav con sede en Luxemburgo, lo que le permite alcanzar al inversor europeo. Actualmente, la sociedad, que se puso en marcha en 2017, supera los 1.200 millones de euros de patrimonio y cuenta con un catálogo de seis fondos, la mayoría de ellos ISR según el artículo 8 según el nuevo reglamento SFDR. Entre estos, destaca, por ejemplo, el Mapfre AM Inclusion Responsable, que incorpora en su cartera a empresas que apuestan por la inclusión laboral de personas con discapacidad y que fue incluido en el informe del Pacto Mundial de Naciones Unidas como ejemplo de buenas prácticas. Se trata, de hecho, de un fondo genuino en Europa y que pone el acento en la S, es decir, en la dimensión social.

Además de su presencia en Luxemburgo, la gestora vio una oportunidad de registrar recientemente parte de la gama de fondos en Reino Unido. En concreto, se va a centrar en los grandes inversores institucionales del mercado británico, a quienes ha puesto sobre la mesa los fondos Mapfre AM Capital Responsable, que actualmente ha superado los 100 millones de patrimonio, el *Mapfre AM Inclusión Responsable*, el *Mapfre AM Good Governance* y el de reciente creación *Mapfre AM US Forgotten Value*.

Precisamente, este último fondo nace fruto del acuerdo alcanzado con Boyar Value Group a finales de 2019. El fondo acumula una rentabilidad de cerca del 20% en lo que va de año. Como explica el propio Jonathan Boyar, presidente Boyar Research, la división de análisis del Grupo, e *investment advisor* del fondo, se trata de un producto muy diferente de la mayoría de productos. "En primer lugar, no estamos limitados por la capitalización del mercado, invertimos donde vemos las mejores oportunidades. El fondo cuenta con compañías de pocos miles de millones de dólares de capitalización bursátil y posee empresas tan grandes cómo Berkshire Hathaway y Coca-Cola". "Nosotros no gestionamos el fondo para reflejar las ponderaciones por sectores del S&P 500. No tememos sobreponderar una industria si realmente tenemos nos convence ni tampoco tener

MAPFRE AM CUENTA CON MÁS DE 30 AÑOS DE EXPERIENCIA EN LA GESTIÓN DE ACTIVOS

José Luis Jiménez, director general de inversiones de Mapfre.

Álvaro Anguita, CEO de Mapfre AM.

Mapfre AM, primera gestora española en recibir el "Label ISR", el sello más prestigioso de inversiones sostenibles.

una exposición nula incluso si es una parte relevante del índice. Nos dirigimos a donde hay valor, no pretendemos imitar al índice", añade.

Además, se evalúa a las compañías de forma muy distinta a la mayoría de los gestores. "La mejor manera de describir nuestra filosofía de inversión sería oportunista. Algunas de las empresas sobre las que invertimos, como Uber, Twitter y Angi, no son estadísticamente baratas según las métricas de valoración tradicionales, pero tienen características que pensamos que las hacen más valiosas de lo que el precio de mercado les atribuye. En el caso de estas tres empresas, creemos que el mercado no está evaluando correctamente las redes que han construido (y que serían muy complicadas de replicar por parte de los competidores)", explica Boyar.

Mapfre AM cerró una alianza estratégica con la firma estadounidense, con sede en Nueva York, en octubre de 2019. Esta le ha permitido mejorar su capacidad de análisis. Boyar AM, fundada en 1983 por el reconocido inversor Mark Boyar, gestiona carteras de clientes institucionales y de grandes patrimonios, mediante una estrategia de inversión orientada al valor y basada en la compra de empresas que considera infravaloradas por el mercado. Desde 1975, Boyar ha realizado un análisis independiente que, actualmente, distribuye mediante suscripción a más de 100 clientes institucionales. De hecho, su informe anual *Forgotten Forty*, que incluye las 40 mejores ideas de inversión de Boyar, se ha convertido en una publicación de lectura obligada para los inversores orientados al valor en todo el mundo.

ACTIVOS ALTERNATIVOS

Esa llegada al inversor internacional no sólo se alcanza mediante la comercialización de fondos tradicionales, también Mapfre lleva años dando entrada a inversores institucionales en activos alternativos, para los que también ha llegado a acuerdos con los mejores socios. Comenzó su andadura en el terreno inmobiliario, con fondos en los que incorporan edificios emblemáticos de las zonas prime de las principales ciudades europeas. Por ejemplo, a finales de noviembre, compró un inmueble de oficinas en British Land, en el barrio londinense de Fitzrovia, donde se concentran las sedes de los principales gigantes tecnológicos en la capital británica. Fue la sede de la radio de la *BBC* durante más de 60 años. Para esta apuesta por el sector inmobiliario y por estos activos de máxima calidad se llegaron a acuerdos con Swiss Life o Macquarie. Además, con este último lanzó el año pasado un fondo de infraestructuras que invierte en estrategias del gestor australiano y, además, puso en marcha su primer fondo de *private equity*. Tanto en infraestructuras como en *private equity* ha ido de la mano, a su vez, de Abante, firma de la que tiene actualmente el 20% del capital.

Mapfre AM, dirigida por Álvaro Anguita, cuenta con más de 30 años de experiencia en el mundo de la gestión de activos. Es una de las mayores firmas del sector en España, con más de 40.000 millones de euros en activos bajo gestión en Europa. Uno de los principales objetivos de Mapfre AM es gestionar y maximizar la rentabilidad del balance del grupo, lo que repercute asimismo en un mayor rendimiento para los accionistas.

En Mapfre AM se pone en marcha un eficiente proceso para identificar oportunidades en el mercado. El objetivo final es construir carteras compuestas por valores en los que el equipo gestor tiene convicción. Para ello, se adopta una filosofía de Inversión en Valor, lo que significa que se buscan activamente oportunidades para maximizar los beneficios a largo plazo mediante la apuesta por empresas cuyo precio de mercado es inferior a su valor real. A su vez, como explica José Luis Jiménez, director general de inversiones de Mapfre, "debido a que el inversor principal del Grupo Mapfre es la propia Fundación Mapfre, dada la estructura única del Grupo, al maximizar su rentabilidad también se produce un beneficio social, puesto que la Fundación lleva a cabo una valiosa labor en más de 30 países de los cinco continentes ayudando a la población más desfavorecida".

NUESTRAS INVERSIONES, RENTABLES Y SOSTENIBLES

El compromiso de Mapfre con la sostenibilidad a través de los criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) es uno de los aspectos más tenidos en cuenta en sus decisiones de inversión.

Todas estas cuestiones, que pueden generar efectos positivos a largo plazo para la sociedad, permiten posicionar al Grupo como un ejemplo para el resto de compañías. Mapfre es consciente de que la inversión a través de estos criterios no solo crea valor sostenible a medio y largo plazo para el cliente, sino que también genera un impacto positivo en el entorno y la gente que nos rodea.

En este sentido, la Inversión Responsable (IR) se sustenta bajo los criterios asociados a la reducción de los efectos del cambio climático, promover la igualdad y la salud e impulsar la ética y la transparencia. Los principios ASG e Inversión Responsable alcanzan a los activos de renta fija, renta variable e inmobiliarios. Actualmente, Mapfre cuenta con una serie de productos con la denominación IR (Inversión Responsable) que, además de generar rentabilidad, provocan un efecto positivo en la sociedad.

'MAPFRE AM INCLUSIÓN RESPONSABLE' PONE EL ACENTO EN LA DIMENSIÓN SOCIAL

'One Europe', clave en el proceso de innovación y transformación del Banco Santander

Banco Santander, con 150 millones de clientes totales y más de 44 millones de usuarios digitales, ha apostado por potenciar el negocio en Europa para crecer orgánicamente. Por Luis Marchal

La presidenta de Banco Santander, Ana Botín, anunció en la junta general de accionistas de octubre de 2020 las tres prioridades estratégicas del grupo para crecer de forma rentable durante los próximos años. Una de ellas es lo que denominó *One Santander* y que supone la creación de un nuevo modelo operativo y de negocio común que afectará a todos los mercados y que ya ha comenzado a implementarse en Europa.

Así, los cuatro bancos europeos del grupo han iniciado ya este camino de convergencia y simplificación, que dentro del grupo denominan *One Europe* con el que pretenden reducir la oferta comercial y mejorar la experiencia de cliente con el aprovechamiento de las capacidades digitales, rediseñando el modelo de distribución y automatizando los procesos sobre una plataforma común.

Esto conlleva hacer crecer el negocio mediante la prestación de mejores servicios a los clientes, la redefinición de la forma en que interactúan con ellos y la creación de un modelo operativo común más sencillo y eficiente. En la actualidad, el Banco Santander, que cerró el primer trimestre del año con un beneficio neto de 1.608 millones de euros, opera en Europa a través de cuatro bancos, el de España, Reino Unido, Portugal y Polonia.

PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

Con la intención de acelerar la transformación, aumentar el negocio y contar con un modelo operativo más eficiente, cinco son las prioridades estratégicas de Banco Santander en 2021 para Europa. Una es transformar la gestión de su negocio *mass-market*, simplificando su propuesta de valor y mejorando la experiencia del cliente, a través de la creación de Regional Business Owners.

Otra es aprovechar sus negocios globales (SCIB y WM&I) y la conexión con *PagoNxt* para acelerar el crecimiento rentable en la región. Después, acelerar su transformación digital, con una experiencia en móvil común. Por otro lado, alcanzar gran parte de su compromiso de ahorro de costes adicional de 1.000 millones de euros para los próximos dos años, con la transformación de su modelo operativo. Por último, lograr la excelencia en gestión de riesgos, manteniendo y reforzando la fortaleza de su balance.

En nuestro país, Banco Santander, cuya historia comenzó en 1857, mantiene una posición de liderazgo en activos y créditos y sigue trabajando en desarrollar ofertas personalizadas a particulares, pymes y empresas, ofreciendo propuestas de valor atractivas e innovadoras para los clientes. Aquí tiene 14 millones de clientes totales y 5,3 millones de clientes digitales. Ha puesto foco en la transformación digital, lo que le permite brindar, por ejemplo, un servicio de gestión personalizada a distancia (Santander Personal) o la contratación de planes de ayuda, moratorias y financiación ICO en remoto.

Su presencia en Reino Unido se inició en 1988, con una alianza con Royal Bank Scotland que duró 15 años. Más adelante, en 2004, la consolidó emprendiendo su actividad comercial directa con la adquisición de Abbey National. El banco siguió creciendo vía adquisiciones, como la compra de Bradford & Bingley y Alliance & Leicester en 2008 y 2009. Santander UK se ha transformado, pasando de tres antiguas cajas a un banco minorista y comercial de servicio completo. Hoy por hoy, allí cuenta con 24,5 millones de clientes totales y 6,4 millones de clientes digitales. Su cartera se basa en el mercado de hipotecas y de ahorro, a la vez que compite con éxito con los cuatro grandes bancos del Reino Unido en cuentas corrientes

EL GRUPO OPERA EN LA REGIÓN EUROPEA A TRAVÉS DE CUATRO BANCOS

Banco Santander cerró el primer trimestre del año con un beneficio neto de 1.608 millones de euros.

y banca corporativa y de empresas.

La entrada de Santander en Portugal tuvo lugar en 1990, cuando adquirió una participación significativa del Banco de Comercio e Industria.

Su consolidación definitiva llegó en 1999, momento en el que se hizo con una participación mayoritaria en Totta y Açores y Banco de Crédito Predial. La fusión de los tres Bancos comerciales del Grupo (Totta, Crédito Predial y Santander Portugal) dio lugar al Banco Santander Totta. Posteriormente, en 2017 se produjo la integración del negocio en Portugal de Banco Popular. Santander Portugal, con 3,1 millones de clientes totales y 970.000 clientes digitales, sigue reforzando su posición como el mayor banco privado del país por activos y créditos en la actividad doméstica. Disfruta de las mejores calificaciones de riesgo por las agencias de *rating*, alineadas o por encima de las del soberano.

Santander Bank Polska, con 5,3 millones de clientes totales y 2,8 millones de clientes digitales, es una de las más grandes e innovadoras instituciones financieras en Polonia. Santander adquirió Bank Zachodni en 2001, disponiendo del 70% de las acciones. En el 2013, Bank Zachodni se fusionó con Kredyt Bank. La fusión convirtió al banco en el tercero del país en cuanto a activos, pasivos y la cartera crediticia. En 2018 se cambió la marca a Banco Santander Polska, y se adquirió la banca minorista de Deutsche Bank Polska, mejorando la posición en el mercado bancario polaco.

CONTINENTE AMERICANO

La presencia internacional de Banco Santander no se circunscribe únicamente a Europa. En Norteamérica, donde tiene 24,3 millones de clientes totales y 6,3 millones de clientes digitales, proporciona una gama completa de servicios financieros, con especial atención a la banca minorista, privada y de empresas. Su visión es ser el primer banco de sus clientes en cada uno de los mercados, para lo cual aprovechan sus operaciones en México, donde Santander es el segundo grupo financiero del país en activos, así como su posición de liderazgo en la financiación de automóviles en EEUU.

Su apuesta por Latinoamérica, donde cuenta con 58 millones de clientes totales y 21,6 millones de clientes digitales, es una de las señas de identidad del Banco Santander. En dicha región, opera con clientes individuales y empresariales a través en Brasil, Chile, Argentina, Uruguay, Colombia y Perú, lo que coloca al Grupo en una posición sólida con un considerable potencial de crecimiento.

Precisamente, en el pasado mes de abril el banco prestó su apoyo a la *XIII Jornada Empresarial Iberoamericana* en el marco de la XXVII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno. Reforzó de esta manera sus lazos históricos con Latinoamérica, que se remontan a más de un siglo y medio para continuar brindando un servicio de calidad, trabajando codo a codo con las empresas y permitiendo que millones de personas accedan al sistema financiero por primera vez.

La innovación tecnológica, que ha apuntalado la transformación del Grupo en los últimos años, ha permitido a las microempresas y pymes de América Latina acceder por primera vez a los servicios bancarios y, así, superar los obstáculos que trajo la pandemia del Covid-19. Iniciativas como *Superdigital*, que promueve la inclusión financiera de los sub-bancarizados en Brasil, México y Chile, pronto se implementarán en otros cuatro países. Además, el negocio de pagos comerciales *Getnet*, creado en Brasil y que ahora opera en Argentina y Chile, continuará expandiéndose este año para ayudar a las empresas a ampliar sus horizontes en un momento de menos transacciones.

La entidad financiera, en el marco de su estrategia de banca responsable, mantiene el compromiso de empoderar a diez millones de personas entre 2019 y 2025, dando acceso al sistema financiero a aquellos que se encuentran en situaciones más desfavorecidas, ofreciendo productos y servicios a medida y mejorando la resiliencia a través de la educación financiera para los colectivos más vulnerables.

LA APUESTA POR LATINOAMÉRICA ES UNA DE SUS SEÑAS DE IDENTIDAD

INFRAESTRUCTURAS

Las constructoras tienen 132.000 millones de negocio en el exterior

Los grandes grupos ven minorada su cartera global en plena pandemia, pero tienen en los planes de inversión en el mundo una oportunidad para consolidar su liderazgo. Por J. M.

Las seis principales constructoras españolas (ACS, Ferrovial, Acciona, FCC, Sacyr y OHL) acumulaban al cierre de 2020 un a cartera global de pedidos de 168.277 millones de euros distribuida en las diferentes actividades que desarrollan, como construcción, gestión de infraestructuras, servicios, medio ambiente, agua, cemento o desarrollos. La cifra supone un 6,5% menos que la que tenían en 2019, cuando se elevaba por encima de los 180.000 millones. Un descenso que deviene de la parálisis económica que en el último ejercicio devino de la pandemia por el Covid-19 y que afectó tanto al ritmo de contratación como de ejecución de obras. En ambos casos, se excluyen los pedidos de la división de servicios de Ferrovial por el proceso de venta que tiene en marcha –y así lo contabiliza–, con un importe, respectivamente, de 13.027 y 13.592 millones de euros, y sí incluyen la cartera del área de servicios industriales que ACS ha acordado vender a la francesa Vinci –su culminación se prevé para antes de finalizar el presente año–.

De los más de 168.000 millones de euros que las seis empresas tienen ya contratado en todo el mundo –y, por tanto, son ingresos futuros garantizados–, 132.324 millones corresponden a proyectos en el exterior. Esta cantidad representa un 6% menos que la que registraban al cierre de 2019 (140.784 millones). Un caída menor que la acumulada en España, donde la pandemia afectó más si cabe a la contratación con un retracción del volumen de pedidos total del 8,4%, al pasar de 39.248 millones a 35.954 millones.

En consecuencia, el peso de la cartera internacional para los seis principales grupos españoles del sector se incrementó hasta situarse en el 78,6% en 2020, frente al 78,2% de 2019. La cuota de España se limitó, por su parte, al 21,4%, frente al 21,8% anterior.

Dentro de las distintas actividades que desarrollan ACS, Ferrovial, Acciona, FCC, Sacyr y OHL en el mundo, la de construcción es la más prolija en términos de contratos. Esta se vio afectada en el primer año de pandemia con un recorte de la cartera conjunta del 7,4%. Perdieron así la cota de los 100.000 millones de euros que habían superado por primera vez en 2019, hasta situar el nivel en 92.593 millones. En este caso, el comportamiento en el exterior también fue mejor que en el mercado doméstico. La cartera internacional perdió un 7,1%, hasta alcanzar los 83.679 millones de euros. Por el contrario, los pedidos de obras en España decrecieron un 10%, hasta los 8.914 millones.

En el caso del negocio de construcción, el peso de la contratacion internacional es aún más acusado y en 2020 avanzó desde el 90,1% hasta el 90,4%. De este modo, la cuota de España para las seis grandes compañías se restringió al 9, 6%.

LÍDERAZGO DE ACS

Por empresas, de los más de 168.000 millones de cartera que acumulan las seis mayores, ACS acapara el 41% con 69.226 millones, una cifra que, en todo caso, implica una rebaja del 11% con respecto a los 77.756 millones del ejercicio precedente. La contratación internacional, con una presencia muy destacada en países como Estados Unidos, Canadá y Australia, alcanzó en 2020 los 61.231 millones, con un recorte del 12,9%, y la nacional, por el contrario, avanzó un 7,1%, hasta 7.995 millones. De esta forma, el grupo que preside Florentino Pérez abarca el 22,2% de la cartera de las seis principales firmas en España (más de uno de cada cinco millones contratados).

Mientras, Ferrovial fijó su cartera de construcción en 2020 –la de servicios no está incluida por su proceso de venta, aunque supera los 13.000 millones– en 10.129 millones,

LOS FONDOS 'NEXT GENERATION' EN LA UE Y EL PLAN BIDEN EN EEUU, OPORTUNIDAD HISTÓRICA

168.278

millones de euros es la cartera global que acumulaban las seis grandes constructoras españolas al cierre de 2020, lo que representa un descenso del 6,5% con respecto a los más de 180.000 millones de 2019.

132.323

millones de euros es el volumen de pedidos de los seis principales grupos españoles en el exterior al cierre de 2020, con un recorte del 6% con respecto al año anterior.

92.593

millones de euros es la cartera de contratación de construcción en todo el mundo de las mayores firmas españolas, con una disminución del 7,4% en relación a 2019.

65.670

millones de euros son los ingresos conjuntos de ACS, Ferrovial, Acciona, FCC, Sacyr y OHL en 2020, lo que supone una reducción del 6,7% con respecto al año precedente.

1,7

billones de dólares es el volumen de inversión previsto en el plan de Joe Biden en Estados Unidos para mejorar las infraestructuras en el país e impulsar la economía y el empleo.

un 11,3% menos en términos absolutos. De esta cantidad, 8.711 millones corresponden al negocio internacional y 1.418 millones al nacional.

Por su parte, Acciona situó su cartera en 15.364 millones de euros en el último ejercicio, un 34,9% superior a la de 2019 con un crecimiento muy significativo en el exterior, donde pasó de 7.833 millones a 12.083 millones. La actividad de construcción de la firma que preside José Manuel Entrecanales acumulaba al cierre del último año un volumen de pedidos de 10.089 millones, un 78% más, muy impactado por la adquisición del negocio de construcción e ingeniería de la australiana Lendlease.

FCC sumó una cartera de 29.412 millones en 2020, con una caída del 5,2%. En su caso, el negocio de construcción solo acapara 5.156 millones (medio ambiente y agua son sus dos mayores pilares), con 3.527 millones en el exterior y 1.628 millones en España.

Sacyr contabilizaba al término de 2020 un cartera de 39.185 millones (-8,8%), con un peso predominante de su negocio de concesiones. De este volumen, 31.305 millones son en los mercados internacionales y 7.880 millones en España. El grupo presidido por Manuel Manrique esta ya sólidamente implantado en países como Italia, Portugal, Irlanda, Colombia, Chile, Perú, México, Uruguay, Paraguay, Brasil, Estados Unidos y Australia. El 68% de la cifra de negocios y el 80% de la cartera ya proceden del exterior. Los contratos de construcción ascendían a 5.622 millones, con un recorte del 24,9% con respecto a 2019. De ellos 3.613 millones se sitúan fuera de España.

OHL registró en 2020 una cartera de 4.962 millones de euros en todo el mundo, con una bajada del 9,1% a pesar de que batió su récord de contratación en Estados Unidos, su principal mercado. El negocio de construcción concentra el grueso de sus pedidos, con 3.988 millones.

INGRESOS

En cuanto a los ingresos conjuntos, ACS, Ferrovial, Acciona, FCC, Sacyr y OHL obtuvieron, entre todas sus divisiones, 65.670 millones de euros, lo que supone un descenso del 6,7%. A diferencia de lo acaecido con la evolución de la cartera, la cifra de negocios internacional sufrió una caída más pronunciada que la nacional. En concreto, las ventas en el exterior se retrajeron un 8,1%, hasta alcanzar los 41.263 millones de euros. Mientras, en España las seis empresas facturaron 13.683 millones, con una disminución del 7,1%.

En la actividad de construcción, los ingresos se situaron en 42.723 millones de euros, con una reducción del 7,8% con respecto a los 46.343 millones de 2019.

Las constructoras españolas son líderes en el mundo, con una posición de dominio indiscutible en regiones como América Latina y Norteamérica. De hecho, solo se ven superadas en el *ranking* de ingresos internacionales de las 250 mayores empresas del sector del mundo por las compañías chinas. De acuerdo con el último informe de ENR, correspondiente a 2019, las firmas españolas incluidas en este listado tenían una cuota del 14,9%, ocho décimas más que en 2018 (14,1%). Solo las superan las empresas chinas, con el 25,4% del total (24,4% en 2018).

En Estados Unidos, las ACS, Ferrovial, Acciona, OHL y compañía acumulaban hace dos años una cuota de mercado de los ingresos internacionales del 31,3% (30,4% en 2018), líderes sin discusión. En América Latina y Caribe reforzaron en 2019 su posición hasta elevar su peso al 32,8% –frente al 29,9% de un año antes–, tomando así distancia en la zona con los gigantes chinos, que acotaron su porcentaje al 23,7%. Las españolas también destacan en Canadá, terceras, por detrás de francesas y estadounidenses, con un peso del 13,7%.

Con todo ello, las mayores constructoras españolas se consolidan en cabeza en América con una cuota del 29,1% (28,1% en 2018). Y desde esa posición privilegiada enfrentan los multimillonarios planes de inversión que se están gestando en múltiples países, destacando por encima de todo Estados Unidos. El presidente Joe Biden presentó hace unas semanas el plan American Jobs Plan, que prevé una inversión para infraestructuras de dos billones de dólares (cerca de 1,7 billones de euros, el equivalente a una vez y media el Producto Interior Bruto -PIB- de España). Se trata del programa más ambicioso del país norteamericano desde los años 60 con el que dinamizar la economía y el empleo y paliar las carencias en infraestructuras. Incluye, entre otros, un amplio rango de proyectos de infraestructura de transporte y vivienda, como el mantenimiento de carreteras y puentes, puertos y aeropuertos, e inversiones en ferrocarril para transporte de pasajeros y mercancías. También abarca inversiones en energías renovables, agua, líneas de transmisión eléctrica, vivienda, infraestructuras sociales como hospitales y colegios, conectividad digital y la expansión de la red para los vehículos eléctricos, entre otros.

Además, países como Australia, Canadá, Colombia, Chile, México y Perú ofrecen en los próximos años oportunidades de inversión históricas, al igual que Europa, con los fondos *Next Generation UE* como punta de lanza.

LA PANDEMIA HA IMPACTADO EN LAS CIFRAS DE CONTRATACIÓN E INGRESOS DE LAS CONSTRUCTORAS

Más de 500 millones de ciudadanos utilizan las infraestructuras ejecutadas por FCC

El área de construcción del Grupo FCC alcanza en el primer trimestre del año una cifra de negocio de 71,1 millones de euros en Europa y otros mercados y de 48,5 millones de euros en Latinoamérica y EEUU. Por Luis Marchal

El Grupo FCC lleva más 120 años desarrollando infraestructuras de gran complejidad técnica. EE

Su compromiso es el de crear ciudades socialmente responsables e integradas. FCC Construcción lleva más 120 años desarrollando infraestructuras internacionales, urbanas y de gran complejidad técnica. Da servicio a más de 500 millones de ciudadanos en todo el mundo. En nuestro país, unos 25 millones de personas hacen uso de sus infraestructuras.

Esta compañía española de proyección internacional ha demostrado durante su trayectoria su capacidad técnica e innovación y su compromiso con la población, aportando bienestar a sus vidas. En su haber tiene más de 700 kilómetros de túneles, 8.500 kilómetros de carreteras y autopistas, 1.650 puentes, 2.600 kilómetros de vías férreas, (900 de ellos de alta velocidad y 326 de metro), 4.500.000 metros cuadrados de pistas de aeropuertos, 3.000 kilómetros de gaseoductos y oleoductos y 10.500 kilómetros de tuberías de agua.

En este sentido, ha sido la primera constructora en obtener el reconocimiento de Aenor por su sistema de trazabilidad de gestión de residuos *Residuo Cero* y por su Sistema de Gestión de Relaciones de Trabajo Colaborativas (Sgrtc), el cual se aplica a las relaciones estratégicas de alto impacto en el desempeño de la organización con clientes, proveedores, colaboradores internos, externos y socios, identificadas y gestionadas dentro del programa de relaciones colaborativas. Igualmente, es la primera empresa constructora del mundo en unirse al grupo *Sustainable Finance* de United Nations de Global Compact.

REFERENTE INTERNACIONAL

FCC Construcción obtuvo su primer contrato fuera de España en 1979, con la canalización de 640 kilómetros para cable coaxial de la red telefónica de Trípoli (Libia).

Por las obras que realiza en todo el mundo, actualmente es un referente internacional en infraestructuras. Su área de construcción ejecuta todo tipo de obra civil (puentes, obras ferroviarias, carreteras, túneles, infraestructuras aeroportuarias, puertos) y edificación tanto residencial como no residencial (instalaciones deportivas, hospitalarias, universidades, así como cualquier tipo de edificios singulares).

La multinacional está especializada en la ejecución de grandes infraestructuras de transporte urbano. Proyectos como la Línea Roja Metro Doha (Qatar), las líneas 4, 5 y 6 del metro de Riad (Arabia Saudí), así como sus ampliaciones; las líneas 2 y 4 del metro de Lima (Perú) o la recientemente inaugurada línea 5 del metro de Bucarest (Rumanía) son un claro ejemplo de ello.

Asimismo, FCC desarrolla otros proyectos claves para la movilidad como el tramo 2 Escárcega-Calkiní del Tren Maya (México); la expansión de la red ferroviaria de Rumanía, dentro del Corredor IV Pan Europeo de transporte que cruza el país o la ampliación del aeropuerto de Bacu en el mismo país. En Irlanda, la compañía ha construido la pista North Runway del aeropuerto internacional de Dublín, infraestructura que permitirá duplicar el tráfico aéreo del citado aeropuerto.

En el ámbito de infraestructuras de transporte en carretera, es subrayable el trabajo de FCC en el puente Gerald Desmont, el cual constituye el primer puente atirantado del estado de California (EEUU).

Un hito reciente para el área de construcción del Grupo FCC supone el haber conseguido sus primeros contratos en Noruega, para el diseño y la construcción de la autopista E6 Ulsberg-Vindasliene, y en los Países Bajos, para el diseño, la construcción y el mantenimiento de un tramo de la A9 Badhoevedorp-Holendrecht, cerca de la ciudad de Ámsterdam y su aeropuerto. También ha resultado ganador del contrato de diseño y construcción del Hospital de Jersey en Reino Unido, así como de la ampliación de la autovía A465 en Gales.

IMPACTO EN LA SOCIEDAD

FCC Construcción tiene, gracias a su compromiso con los ciudadanos, un gran impacto positivo sobre la sociedad en su conjunto. Por ello, la compañía ha desarrollado y ha

LA MULTINACIONAL ESTÁ ESPECIALIZADA EN GRANDES INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE URBANO

ejecutado infraestructuras como el estadio Wanda Metropolitano, premiado mejor estadio del mundo 2018 también por *ENR*; los edificios del centro de estudios superiores Dublín Institute of Technology (DIT) en el campus de Grangegorman en Dublín (Irlanda), Línea 5 del Metro de Bucarest (Rumanía) primera infraestructura de transporte urbano puesta en marcha tras el Covid-19.

UNA EVOLUCIÓN POSITIVA

En el primer trimestre de 2021, el área de construcción del Grupo FCC aumentó su *ebitda* en un 3,9%, alcanzando así los 21.5 millones de euros. A su vez, el resultado neto de explotación que registró fue de 14,2 millones de euros frente a los 12,2 millones del año anterior, reflejo de la evolución positiva de los distintos proyectos que la compañía ejecuta.

En Europa y otros mercados la cifra de negocio creció un 10,1% respecto al mismo período del ejercicio anterior y alcanzó 71,1 millones de euros, gracias a la mayor actividad registrada en nuevos proyectos iniciados. Destacan, entre otros, los trabajos de diseño de un nuevo hospital en Reino Unido, la A 6 en Noruega, la A 465 en Gales, y el buen ritmo en la ejecución del centro penitenciario de Haren en Bélgica. En Latinoamérica y EEUU la cifra de negocio creció hasta 48,5 millones de euros, debido principalmente a la mayor contribución de proyectos en curso en países como México y el desarrollo del proyecto Mapocho Rio en Chile.

ES LA PRIMERA EMPRESA CONSTRUCTORA EN UNIRSE AL GRUPO 'SUSTAINABLE FINANCE' DE LA ONU

La presencia de Ferrovial en Colombia con la Ruta del Cacao

Ferrovial gestiona más de 1.468 kilómetros de autopistas en todo el mundo, repartidos en 24 concesiones en Canadá, Estados Unidos, Europa, Australia y Colombia.

Por elEconomista

Autopistas Ruta del Cacao (Colombia).

Colombia cuenta un nuevo tramo de doble calzada de la autopista Ruta del Cacao, un corredor de una longitud aproximada de 152 kilómetros de doble carril por sentido entre Bucaramanga y Barrancabermeja, ubicado en el norte del país. Con la apertura al tráfico de estos nuevos 39 kilómetros, el avance de la obra que cuenta con una inversión de más de 700 millones de euros supera la mitad de su desarrollo.

La puesta en marcha de este tramo que se extiende desde La Virgen-La Lizama y La Fortuna-Puente La Paz reduce en 15 minutos los tiempos de desplazamiento de los 4.500 usuarios que utilizan esta vía diariamente. El corredor vial forma parte del programa de autopistas 4G del Gobierno colombiano.

El consorcio liderado por Cintra se adjudicó en 2015 un contrato que contempla la actuación en 236 kilómetros de carretera, de los cuales 82 corresponden a construcción de nueva vía, para conectar las localidades de Bucaramanga, Barrancabermeja y Yondó con los centros de producción más importantes del país con un nuevo trayecto en el tramo Lisboa-Puente la Paz evitando así el paso por zonas geotécnicamente inestables que han afectado a los usuarios. La carretera incluye la construcción de dos túneles, La Sorda y La Paz de 5,95 kilómetros de longitud que permiten salvar el terreno escarpado de la Serranía de La Paz por la que discurre la nueva vía y 34 nuevos puentes y viaductos. Conectando los departamentos de Antioquia y Santander al Río Magdalena (transporte fluvial de carga) y haciendo parte del corredor de comunicación con Venezuela.

Asimismo, Cintra es responsable del desarrollo de este proyecto, cuyo diseño y construcción están a cargo de una UTE lidera-

LA CONCESIÓN CONTEMPLA LA CONSTRUCCIÓN DE 236 KILÓMETROS DE CARRETERA

da por Ferrovial Construcción. La división de Autopistas es a su vez la encargada de su operación y mantenimiento hasta al menos 2040.

En la actualidad, el proyecto cuenta con 2.000 trabajadores y todos los frentes de trabajo activos, superando los 3.300 en las fases de pico del proyecto. Así, este proyecto mejorará la circulación en la región, potenciará las oportunidades de desarrollo económico e impulsará el empleo y la cadena de suministro local en esta zona oriental del país, con gran peso en la producción de la industria petrolera.

RUTA DEL AGUA

Gracias a la construcción de la autopista del Cacao, entre Bucaramanga-Barrancamerja-Yondó, en el departamento colombiano de Santander, ha posibilitado que el programa Infraestructuras Sociales facilite que los más de 3.600 habitantes de estas comunidades tengan agua limpia. La construcción de pequeñas depuradoras y viaductos para mejorar el acceso al agua potable no ha sido la única actuación dentro del proyecto.

Se ha construido una nueva escuela para 30 niños en El Tapazón, en el municipio de Betulia y se han protegido árboles de abarco, guayacán, gualanday, cedro, samán y nauno. Además, se han desarrollado talleres de cultura vial, actividades de formación en las comunidades, jornadas lúdicas en las escuelas y talleres de protección de fauna y flora en centros educativos.

Ferrovial en alianza con Acción Contra El hambre ha realizado en el departamento de Santander y a lo largo del trazado de las obras de la Ruta del Cacao la mejora de las redes de conducción, la instalación de plantas de tratamiento de agua potable y la capacitación y fortalecimiento de las Juntas de agua, órgano que gestiona la instalación y suministro del recurso hídrico. En total se ha mejorado el acceso al agua potable en las 7 comunidades que componen el municipio de Lebrija, en total 3.200 beneficiarios.

De esta forma, se realiza la mejora del acceso y disponibilidad del agua para consumo de hombres, mujeres, niños y niñas vulnerables por la limitada atención estatal, en los hogares de las comunidades de Villa María, El pozo y San Silvestre en el municipio de Lebrija, Santander.

Se beneficiarán de las intervenciones realizadas 365 personas. Se trata de un sistema de distribución de 4,5 kilómetros de tuberías de conducción y 5,1 km de distribución a tanques de almacenamiento de 5.000 L, ubicados dos de ellos en Villamaria, uno en San Silvestre y otro en el Pozo, para un total de almacenamiento de 20 m3.

OTRAS ACCIONES

Por último, la autopista Ruta del Cacao donó 530 lotes de productos básicos, a las familias más vulnerables del área por donde transcurre su corredor durante la crisis del coronavirus. La entrega de los 530 lotes a las familias más necesitadas la realizaron los líderes comunitarios.

Así, entre las poblaciones beneficiadas se encontraban: el centro poblado La Playa del municipio de Betulia; las veredas San Silvestre, La Marta, Gran Venecia del municipio de Girón; las veredas La Girona, Uribe Uribe, Canoas, Cerro Aurora, Líbano, Cristales, Lisboa, Angelinos Bajos, Angelinos Alto, Portugal, La Cuchilla, Mirabel, San Benito, San Nicolas Alto, San Nicolas Bajo y Santo Domingo, del municipio de Lebrija que hacen parte del área de influencia del proyecto.

LA NUEVA CARRETERA CONECTA LAS LOCALIDADES DE BUCARAMANGA, BARRANCABERMEJA Y YONDÓ

Grupo Sanjose, construcción y gestión de infraestructuras en más de 20 países

Grupo Sanjose sigue desarrollándose en diferentes mercados internacionales y mantiene su actividad este año por todo el mundo en niveles similares a los del anterior. Así, ha seguido generando valor para la sociedad. Por Luis Marchal

Hotel-Resort Hilton Abu Dhabi Yas Island de 5 estrellas (Emiratos Árabes Unidos). EE

Su catálogo de soluciones y proyectos abarca desde desarrollos urbanísticos a hospitales de última generación, apostando por el hospital modular avanzado y racionalizado como una alternativa al futuro sanitario en el mundo, pasando por proyectos de obra civil y energías limpias. En situación de pandemia, Grupo Sanjose obtuvo en el ejercicio 2020 unos ingresos totales de 962 millones de euros.

En su haber, está la construcción y gestión de todo tipo de infraestructuras y servicios mediante proyectos que fomentan el progreso económico, el uso de nuevas tecnologías, la economía circular y la sostenibilidad medioambiental y social. Su sello se encuentra en ámbitos tan heterogéneos como la salud, los edificios sostenibles, el transporte y la movilidad, la eficiencia energética o los recursos hídricos. Y se encuentra repartido por todo el mundo, con presencia en más de 20 países. Las actividades de esta multinacional, fundada hace más de medio siglo, tienen un hilo conductor común: la modernización de los lugares en los que opera.

ASIA

Una buena muestra de esto es el recién inaugurado Hotel-Resort Hilton Abu Dhabi Yas Island, de cinco estrellas, que resalta por su espectacular fachada realizada con un innovador sistema denominado EIFS (External Insulated Facade System), en el que el aislamiento se integra como elemento regularizador y arquitectónico que aporta propiedades acústicas y de impermeabilización que dotan al edificio de los máximos estándares de eficiencia energética y confort.

Tras haber desarrollado más de 100 hospitales en todo el mundo, Grupo Sanjose ha trabajado en 2020 en más de 20 importantes infraestructuras sanitarias. Una de ellas es el hospital de Al Ain, en Abu Dhabi, que combina las últimas tecnologías médicas con una arquitectura que le aporta la sensación de un oasis o pueblo de salud capaz de mejorar la estancia y el bienestar de sus pacientes.

Otros de sus proyectos emblemáticos que sobresalen en Asia son el Museo Louvre Abu Dhabi, certificado LEED Plata y galardonado con numerosos premios entre los que destaca los MEED Projects Awards 2018, y el residencial Mamsha Al Saadiyat, en Abu Dhabi, Premio al Mejor Diseño Arquitectónico de Uso Mixto 2016 en África y Arabia en los International Property Awards.

En India, Grupo Sanjose ha participado en la obra de la plataforma del nuevo aeropuerto internacional de Navi Mumbai y ha ejecutado el tramo Raebarely-Banda de la Autopista NH-232.

AMÉRICA

La trayectoria de Grupo Sanjose en América, donde afianzó su expansión internacional en los 90, es una historia de éxito. En Chile, Grupo Sanjose está ejecutando el nuevo Hospital San José de Melipilla, que será seis veces más grande que el actual y que atenderá a alrededor de 250.000 personas, aumentando un 78% la dotación de camas. El nuevo hospital provincial de Ovalle, inaugurado en 2020, es el más moderno y el más grande de la región. En este país Grupo Sanjose sumará ocho hospitales, con más de 1.500 camas, una vez concluidos los que tiene en ejecución.

Su diversificación se traduce en una cartera amplia de proyectos. Para el Centro Judicial de la Serena (Chile), que poseerá la certificación de edificios sostenibles LEED (Leadership in Energy & Environmental Design), ha tenido en cuenta las características demográficas y climáticas de la ciudad.

Perú es otro mercado de gran actividad para Grupo Sanjose. En Lima, la empresa está construyendo el Condominio Nuevavista, un complejo residencial con 1.104 viviendas. En la capital peruana también se encuentra en ejecución el Condominio Hometown. Con estos proyectos residenciales, Grupo Sanjose habrá ejecutado unas 6.000 viviendas en el país. Destaca la Clínica Delgado, de Lima, inaugurada en 2014. Este fue un proyecto hospitalario pionero en Perú y

EN 2020, GRUPO SANJOSE HA TRABAJADO EN MÁS DE 20 IMPORTANTES INFRAESTRUCTURAS SANITARIAS

Museo Louvre Abu Dhabi (Emiratos Árabes Unidos). EE

Planta potabilizadora General Belgrano, Buenos Aires (Argentina). EE

Parque fotovoltaico de 20 MW en el Alto de la Alianza-Tacna, Desierto del sur de Perú. EE

Hospital San José de Melipilla (Chile). EE

Enlace superior del nudo EA15, Kappara (Malta). EE

Sede del Banco Central de Cabo Verde. EE

el primer edificio del país en obtener la Certificación LEED for Healthcare. En este país se han ejecutado más de 40 grandes proyectos de diversas tipologías, como el parque fotovoltaico de 20 MW en el Alto de la Alianza-Tacna, en el Desierto del sur de Perú.

En Argentina, llaman la atención la planta potabilizadora General Belgrano, una importante obra de ingeniería que posibilitará llevar agua potable a la población del área metropolitana de Buenos Aires, y Parque Lagos que, con 20.562 viviendas, representará el mayor desarrollo urbanístico en Argentina de los últimos 50 años.

En Paraguay, Grupo Sanjose cuenta con una participación mayoritaria del capital de Carlos Casado, una de las principales compañías agropecuarias de Latinoamérica cotizada en las bolsas de Argentina y Nueva York, que cuenta con reservas de tierras de más de 200.000 hectáreas en el Chaco Paraguayo.

Por otro lado, la compañía acaba de finalizar los trabajos de rehabilitación de dos hospitales en México, que sufrieron importantes desperfectos tras los terremotos que azotaron el país en 2017: Hospital General de Zona Nº 5 en Zacatepec (Estado de Morelos) y el Hospital General de Zona Nº 5 en Atlixco–Metepec (Estado de Puebla).

Grupo Sanjose realizó la promoción, diseño y construcción de dos parques eólicos en el Distrito Maldonado de Uruguay. Ambos suman 31 aerogeneradores y un total de 90 MW de potencia comercial.

ÁFRICA

La nueva sede del Banco Central de Cabo Verde representa un importante hito para el desarrollo del sistema financiero del país. El complejo, diseñado por Álvaro Siza, se caracteriza por el empleo del hormigón blanco como elemento principal en sus tres edificios. Debido a la escasez de agua en las islas, todo el recurso hídrico procedente de las lluvias es desaguado en tanques separados de almacenamiento para el sistema contra incendios, riego y suministro.

En Cabo Verde destaca la actividad en el área hotelera donde Grupo Sanjose ha trabajado en la construcción de un total de once hoteles y *resorts* que suman más de 600.000 metros cuadrados de superficie construida y más de 6.000 unidades de alojamiento. Entre ellos, están el Hotel Riu Palace Santa María 5 estrellas, en la Isla de la Sal, que acaba de inaugurarse; el Dunas Beach Resort & Spa 5 estrellas, el Llana Beach Resort & Spa 5 estrellas y el New Horizons Hotel Resort Ponta Sino 5 estrellas.

EUROPA

Entre los proyectos internacionales de Grupo Sanjose en Europa, hay que subrayar su participación en la construcción y rehabilitación de más de 40 hoteles en Portugal, como es el caso del The Rebello Luxury Hotel & Apartments 5 Estrellas, en Vila Nova De Gaia. Este singular proyecto supone una superficie construida superior a los 23.500 metros cuadrados. Otro atractivo proyecto en el país es el Resort White Shell 4 estrellas en Porches, en Lagoa, Algarve, premiado con los premios Premio SIL (Salón Inmobiliario de Portugal) 2020 al Mejor Desarrollo Inmobiliario en la Categoría de Turismo y a la Mejor Construcción Sostenible y de Eficiencia Energética.

El Martinhal Expo Offices, un edificio administrativo ubicado en el Parque de las Naciones de Lisboa, es un nuevo concepto de oficina que promueve y refleja las últimas innovaciones tecnológicas, comprometido con el medio ambiente y la eficiencia; así como por la flexibilidad y la búsqueda de soluciones para crear condiciones de trabajo basadas en el intercambio y la comunidad. En la misma zona, Martinhal Residences es un nuevo desarrollo residencial urbano. El proyecto contempla la construcción de un edificio moderno de aproximadamente 35.000 metros cuadrados que destaca por su minucioso diseño y el cuidado de todos los detalles.

Igualmente, Grupo Sanjose está ejecutando en Portugal una línea ferroviaria de 20,5 kilómetros entre Évora Norte y Freixo para reforzar la conexión ferroviaria con el puerto de Sines como puerta de entrada a Europa.

En Malta, ha trabajado en el enlace superior del nudo de EA15 de Kappara, un proyecto financiado por la Unión Europea que ha mejorado un problema de tráfico rodado entre las carreteras Mikel Anton Vasalli y Tas Silema de Kappara. Grupo Sanjose ha diseñado y desarrollado el proyecto constructivo en una actuación de más de un kilómetro de longitud que incluye un puente que salva la glorieta de distribución de los tráficos secundarios. Es el primer puente que se hace en Malta con su tipología de acero y hormigón.

SU SELLO SE ENCUENTRA EN ÁMBITOS TAN HETEROGÉNEOS COMO LA SALUD O LA MOVILIDAD

OHL: Más de cuatro décadas impulsando el progreso en América a través de infraestructuras

La compañía suma una trayectoria de 110 años en España tras la constitución de Obrascón en 1911.

Por elEconomista

Contradique de la Dársena de la Esfinge (Las Palmas de Gran Canaria), España. OHL cuenta con 12 familias de patentes vigentes, con presencia en 28 territorios. Algunas de ellas han dado lugar a contratos de licencias como Cubipod, un innovador elemento para la construcción sostenible de diques en talud, exportado para su aplicación en Europa, África y América.

OHL acumula una dilatada trayectoria originada en España hace 110 años, a lo largo de los cuales ha extendido su presencia a otros países europeos. En América, la compañía actúa desde hace más de cuatro décadas, en concreto, en EEUU, donde inició su actividad en 2006, y en Latinoamérica, donde trabaja desde hace más de 40 años, especialmente, en los países de la Alianza del Pacífico –México, Chile, Colombia y Perú–.

La compañía ha alcanzado en 2020, pese al difícil contexto mundial marcado por el Covid-19, una cartera total de 4.962,1 millones de euros. Por su parte, la contratación en el periodo ha sido de 2.760,8 millones de euros, un 3,5% superior a la contratación de 2019. Hay que destacar el buen comportamiento de EEUU, habiendo contribuido a la cartera de construcción en 1.354,7 millones de euros, destacando los contratos del South Corridor, Viaducto Throgs Neck, la autopista I-294 Grand Wolf y varias actuaciones en el metro Nueva York.

Desde el inicio de su actividad en EEUU, en 2006, OHL ha ido expandiendo su presencia en los estados de Nueva York, Massachusetts, California, Florida, Illinois y Texas. Entre las adjudicaciones más recientes, destaca el South Corridor Rapid Transit, el mayor proyecto obtenido por OHL en 2020 y que incluye el diseño y construcción para la conversión de South Corridor al tránsito rápido de autobuses, a lo largo de 32 kilómetros de vía de circulación exclusiva que conecta cinco municipios en el sur de Florida.

En Nueva York, la compañía sigue trabajando en la modernización del metro, con la construcción de 17 ascensores en ocho estaciones distribuidas entre cinco distritos de la ciudad; y participa en el diseño y construcción del ferrocarril de Long Island, que incluye la estación de trenes de Elmont, la primera que se ejecuta en la ciudad en casi 50 años.

OHL participa en los trabajos de mejora de la I-405, en el Condado de Orange, California, por importe de 1.131,6 millones de euros y que se constituye en el mayor contrato en la historia de la compañía en EEUU; mientras que, en Nueva York, en el marco del proyecto de rehabilitación del túnel de Canarsie, la compañía ha culminado la fase principal de los trabajos, anticipándose tres meses al calendario previsto, lo que ha permitido que los trenes circulen con total normalidad por la infraestructura.

Asimismo, OHL trabaja en la sustitución de la calzada original en puente de Throgs Neck, una de las infraestructuras más emblemáticas de la ciudad, que data de finales de la década de 1950, así como en la reparación de 5.500 elementos estructurales deteriorados.

PESE AL COVID-19, OHL HA ALCANZADO EN 2020 UNA CARTERA TOTAL DE 4.962,1 MILLONES DE EUROS

Campus universitario de Masaryk, República Checa. La compañía impulsa la cultura y la educación a través de desarrollo de proyectos de edificación en los que incorpora criterios constructivos alineados con estándares internacionales de sostenibilidad.

Tamo Lindín-Careira, autovía A-8, integrada en el itinerario europeo E-71, España. La compañía ha desarrollado más de 6.000 km de vías y en sus procesos constructivos aplica innovaciones como la metodología BIM.

OHL LOGRA EN PANAMÁ SU PRIMER CONTRATO

OHL ha conseguido en Panamá su primer contrato: la extensión de la línea 1 del metro de Panamá hasta Villa Zaíta. Las obras incluyen una ampliación del trazado en 2,2 km y la construcción de una estación terminal en el extremo norte de la línea, con una capacidad mayor de 10.000 pasajeros en hora punta.

El proyecto también engloba, aparte de mejoras peatonales y paisajistas, un intercambiador de autobuses, con capacidad para más de 8.000 pasajeros, un aparcamiento con 800 plazas y la ampliación de la vía Transístmica a seis carriles con un segmento destinado a tráfico con dos niveles.

OHL, ENTRE LOS MEJORES CONTRATISTAS DE EEUU

La posición de referencia de OHL en el mercado estadounidense se refleja en las clasificaciones de la publicación *Engineering News-Record* (ENR). En su edición de 2020, OHL USA se sitúa en el puesto número 75º dentro de la lista *400 Mejores contratistas*. En tanto que fue designada *Contratista del año 2019* en Nueva York, también por ENR.

Más de cuatro décadas de trayectoria en Latinoamérica

OHL centra su actividad en los países de la Alianza del Pacífico: México, Chile, Perú y Colombia.

En México, donde OHL trabaja desde 1979, participa en algunas de las iniciativas de infraestructuras de transporte más importantes del país. Destaca el proyecto ferroviario Toluca-Ciudad de México, con una longitud total de 59,4 km. El tramo ejecutado por OHL, en UTE, es de 36,1 km e incorpora cuatro estaciones de pasajeros y 11 viaductos. Asimismo, la compañía ha participado en la construcción de la Línea 3 del Tren Ligero de Guadalajara, recientemente inaugurada y calificada como la línea ferroviaria más moderna y avanzada construida en México, con 21 kilómetros de longitud y un total de 18 estaciones.

La trayectoria en Chile se inicia en 1981. En la actualidad, OHL participa en la construcción de la autopista urbana Américo Vespucio, en Santiago, con un trazado de 9,1 km que incluye un viaducto de 1,3 km de longitud.

También en la construcción del proyecto Terceras Pistas de la Ruta 78, que contempla la ampliación de 35 km; mientras que, en el ámbito ferroviario, sigue adelante el proyecto de ampliación de un tramo de la Línea 3 del metro de Santiago que incluye, entre otros trabajos, la construcción túneles y estaciones en una extensión de 700 metros.

En el ámbito hospitalario, destaca el recientemente inaugurado hospital Dr. Gustavo Fricke, en Viña del Mar, con 92.000 m2 de superficie y más de 550 camas; y el nuevo Hospital Provincial de Curicó, en fase avanzada de construcción y que incorpora la metodología constructiva BIM (*Building Information Modeling*). Considerada la obra hospitalaria más grande y moderna de la Región del Maule, dispone de aisladores sísmicos, consta de 109.152 m2 y una dotación de 400 camas.

También en el campo de la edificación, OHL construye el laboratorio de criminalística para la PDI, referente en toda Latinoamérica con sus casi 1.600 m2 de laboratorios de última generación y diseñado bajo criterios de eficiencia energética.

En el sector minero OHL es referente gracias a proyectos como la ejecución de la octava etapa de recrecido del Tranque de Talabre, para Codelco. También, los trabajos de la obra de saneamiento y movimiento de tierras en la mina Teniente, cerca de la ciudad de Rancagua, en la que se ha obtenido el logro de cero accidentes durante toda su ejecución.

En Perú, donde actúa desde 1999, desarrolla actuaciones en el ámbito viario y participa en la construcción del Museo Nacional de Arqueología (MUNA), con capacidad para albergar unas 500.000 piezas arqueológicas preincas e incas; mientras que, en el ámbito minero, participa en Antamina, uno de los yacimientos más importantes de cobre del mundo, en la construcción de la presa de relaves fases VI y VII, situada a 4.200 m sobre el nivel del mar.

OHL ha ampliado su presencia en Colombia, donde actúa desde el año 2008. Recientemente ha sumado su primera incursión en el sector de la edificación, gracias a la construcción del Museo Nacional de la Memoria de Colombia, en Bogotá, en reconocimiento a la consolidación de la paz en el país.

A este proyecto se suman otros de obra civil como la ejecución del tramo Quindío, para culminar el Cruce de la Cordillera Central, en el marco de uno de los grandes contratos de infraestructuras viarias del país.

Asimismo, también participa en la construcción de uno de los cuatro tramos que conformarán la futura avenida Ciudad de Cali, integrada en el corredor Transmilenio, en Bogotá; y en la ampliación del acueducto de Cúcuta, para mejorar el acceso al agua potable de cerca de un millón de personas, en el norte de Santander, al noreste del país.

EL SOUTH CORRIDOR RAPID TRANSIT HA SIDO EL MAYOR PROYECTO OBTENIDO POR OHL EN 2020

Sacyr refuerza su apuesta por los negocios concesionales y la sostenibilidad

La compañía marca sus mercados prioritarios: España e Italia, en Europa; Colombia y Chile, en América Latina, y los mercados de habla inglesa: EEUU, Canadá, Australia y Reino Unido.

Por elEconomista

Sacyr lanzó el pasado mes de febrero su nuevo Programa Estratégico 2021-2025, que refuerza el foco de la compañía en los negocios concesionales e impulsa la sostenibilidad como herramienta clave para los próximos cinco años. Este nuevo Programa completa la redefinición del perfil de negocio que la compañía ha llevado a cabo con éxito durante los últimos cinco años y que prioriza el modelo de negocio concesional que interviene en toda la cadena de valor de las infraestructuras.

Con este enfoque, Sacyr refuerza su estabilidad y solidez, a través del desarrollo de proyectos a largo plazo en países en los que ya cuenta con una trayectoria consolidada. Proyectos, principalmente, con bajo riesgo de demanda y que generan flujos de ingresos recurrentes que financian la deuda asociada. Durante el periodo 2021-2025, Sacyr invertirá en torno a 5.000 millones de euros. Cerca del 90% corresponderá a proyectos concesionales y el resto, al área de servicios.

Sacyr marca los mercados prioritarios para este nuevo ciclo estratégico y potenciará su presencia en aquellos que ahora tienen la calificación de *home markets*: España e Italia, en Europa; Colombia y Chile, en América Latina, y los mercados de habla inglesa: EEUU, Canadá, Australia y Reino Unido.

Además, la compañía ha definido otros mercados de interés, entre los que se encuentran Perú, México, Portugal, Brasil y los países nórdicos.

Este nuevo Programa Estratégico posiciona a Sacyr como un líder del sector, con una propuesta de valor sostenible e innovadora. La compañía se compromete en este quinquenio a luchar contra el cambio climático, con un objetivo de ser neutra en carbono antes de 2050.

Sacyr elevará el 50% la inversión en protección del medio ambiente y duplicará la inversión en innovación en los próximos cinco años. El 70% de los fondos destinados a innovación tendrán un alcance sostenible.

El Programa 2021-2025 promoverá el talento interno para avanzar hacia la igualdad, con el objetivo de duplicar en número de mujeres directivas.

Además, apoyará el desarrollo de las sociedades en las que opera Sacyr, contribuyendo a la Agenda 2030 de Naciones Unidas. En cinco años, duplicará la inversión en proyectos de RSC.

Universidad de Idaho (Estados Unidos).

EN ABRIL, SACYR REALIZÓ LA PRIMERA EMISIÓN DE UN BONO SOCIAL LIGADO A UN PROYECTO DE INFRAESTRUCTURAS EN AMÉRICA LATINA

Autopista Pedemontana-Veneta (Italia)

Pamplona-Cúcuta (Colombia).

PROYECTOS DESTACADOS

➡ENTRE LOS ÚLTIMOS HITOS ALCANZADOS POR EL GRUPO DESTACAN:
En 2020 el grupo alcanzó uno de sus más destacados hitos estratégicos: la entrada en el mercado concesional de Estados Unidos con la gestión y mejora de los servicios energéticos y de agua de la Universidad de Idaho durante un plazo de 50 años. Este contrato representa una cartera de ingresos de 1.200 millones de euros. Este proyecto está en línea con el compromiso de sostenibilidad del grupo, ya que las mejoras que introducirá el consorcio, liderado por Sacyr Concesiones, en las instalaciones de la Universidad están dirigidas a reducir la huella de carbono procedente del consumo energético. Para ello, se potenciará el uso de fuentes renovables y se aumentará la eficiencia del sistema. Además, se realizará una explotación sostenible de los acuíferos de Grande Ronde y Wanapum y se mejorará la gestión de las aguas residuales.

➡AUTOPISTA PEDEMONTANA-VENETA (ITALIA)
En cuyo diseño, financiación, construcción y concesión participa Sacyr, es una de las infraestructuras más relevantes en actualmente en desarrollo en Italia. El proyecto requiere la construcción de 162 km: 94 km corresponden a la vía principal que comunicará 34 municipios y el área industrial de Vicenza y Treviso; y 68 km, a accesos secundarios. Esta vía cuenta con dos túneles: Túnel de Malo (6 km) y Túnel de S. Urbano (1,5 km) y ocho viaductos. En la actualidad supera el 94% de avance de obras y se prevé que entré casi toda la vía en explotación a lo largo de 2021.

La sociedad concesionaria, Superstrada Pedemontana Veneta, realiza el diseño, construcción, financiación, operación y mantenimiento de la autopista de peaje durante un periodo de 39 años desde la finalización de la construcción. La inversión en la obra alcanza los 2.600 millones de euros y se prevé que genere una cartera de ingresos de más 12.000 millones de euros, aproximadamente.

➡CANADÁ
En 2021, Sacyr ha sumado otro nuevo hito estratégico: ganar los primeros contratos en Canadá, donde el grupo acometerá dos lotes, que suman más de 6 km, de la ampliación de la plataforma para la futura cuarta vía del corredor ferroviario Lakeshore East-West (LSEW) en Toronto.

➡VÍAS 4G COLOMBIA
Sacyr Concesiones cuenta con cuatro proyectos 4G en Colombia que suman una longitud de 525 kilómetros y una inversión gestionada de 2.200 millones de euros:

➡PUERTA DE HIERRO-CRUZ DEL VISO
Este corredor vial de 198 kilómetros conecta con los puertos y principales ciudades del Caribe colombiano y ya está en operación en su totalidad.
El pasado mes de abril Sacyr realizó la primera emisión de un bono social ligado a un proyecto de infraestructuras en América Latina. Esta emisión de bonos, por un total de 209 millones de dólares (174 millones de euros), está alineada con el Plan Estratégico 2021-2025 de Sacyr, que sitúa la sostenibilidad como piedra angular de las actuaciones de la compañía. La emisión cuenta con el respaldo de la agencia estadounidense U.S. International Development Finance Corporation (DFC) y tiene vencimiento a 24 años, es decir, mayo de 2045.

➡AUTOPISTA AL MAR 1
El pasado mes de febrero se alcanzó un hito importante del proyecto al unir la estructura del nuevo puente sobre el río Cauca, de 426 metros de longitud. En la actualidad el proyecto supera el 85% de avance de obra y su finalización está prevista para 2021. Este corredor vial de 176 kilómetros mejorará la conexión en la Region de Antioquía con la construcción de una autovía de 33 km entre Medellín y Santa Fe de Antioquia, la construcción de los 4,6 km del segundo túnel del Túnel de Occidente, la rehabilitación de 55 km de la actual vía y la operación y mantenimiento del corredor de 181 km.

➡RUMICHACA-PASO
Los 83 kilómetros de la vía que unen Pasto (capital del Departamento de Nariño) y Rumichaca (localidad fronteriza con Ecuador) aumentarán la competitividad del país, la conectividad de la región e impulsará el desarrollo económico y social de las comunidades del área de influencia. Cuenta con un avance del 90% y finalizará su construcción este año.

➡PAMPLONA-CÚCUTA
La vía que une los 62 kilómetros entre Pamplona y Cúcuta, en el Norte de Santander, se encuentra a un 39% de avance de obra y finalizará en 2022. Este proyecto es una solución a la movilidad de frontera entre Colombia y Venezuela, así como con el nororiente del país. Recientemente se ha completado la unión de los dos frentes del túnel de Pamplona de 1.400 m de longitud.

LA COMPAÑÍA SUMA OTRO NUEVO HITO ESTRATÉGICO: GANAR LOS PRIMEROS CONTRATOS EN CANADÁ

Técnicas Reunidas: amplia presencia internacional con una amplia gama de negocio

La empresa española ha desarrollado más de 1.000 proyectos de ingeniería y plantas industriales a lo largo de sus 60 años de existencia en más de 50 países de los cinco continentes.

Por elEconomista

Si a cualquier persona interesada en la información económica se le menciona el concepto de "empresa global", lo primero que le vendrá a la cabeza será, muy correctamente, la idea de una compañía con una importante presencia internacional. De ser así, la naturaleza global de Técnicas Reunidas está fuera de toda duda.

La empresa española ha desarrollado más de 1.000 proyectos de ingeniería y plantas industriales a lo largo de sus 60 años de existencia en más de 50 países de los cinco continentes. En la actualidad, tiene alrededor de 30 proyectos en marcha en una veintena larga de países que van de Singapur, Indonesia y Malasia, a Perú, Colombia, Chile y Canadá, pasando por Arabia Saudita, Kuwait, Emiratos Árabes Unidos, Bahréin, Omán, Turquía, Polonia, Rusia, Azerbaiyán o Argelia.

Esta importante cartera de proyectos sitúa a Técnicas Reunidas entre los 10 mayores contratistas del mundo en el ámbito de los combustibles limpios, la petroquímica y la energía, y confirma su alto nivel tecnológico. Esta elevada competencia tecnológica está asentada en más de 7.500 profesionales altamente cualificados de más de 60 nacionalidades; en las actividades del Centro Tecnológico que posee en San Fernando de Henares (Madrid); en las de tecnología aeroespacial a través de su empresa Iberespacio, y en una inversión en I+D+i situada en el entorno de los 10 millones de euros anuales.

CRECIMIENTO DE LA CARTERA

Los últimos proyectos que ha incorporado a su cartera de negocio confirman el carácter global de Técnicas Reunidas. En efecto, solo en el mes de mayo del presente año, la compañía ha informado de tres nuevas ad-

Montaje de una torre de destilación.

EN LA ACTUALIDAD, TIENE ALREDEDOR DE 30 PROYECTOS EN MARCHA EN UNA VEINTENA DE PAÍSES

Izado de torre.

judicaciones de notable dimensión y alcance.

La primera de ellas consiste en la firma de contrato con Global Industrial Dynamics (GID), tecnólogo y promotor internacional de proyectos de biocombustibles, para la construcción de una planta de biometanol en Ámsterdam con una inversión estimada en más de 200 millones de euros. El biometanol, que se obtendrá a partir de la gasificación de biomasa y otros residuos, será posteriormente mezclado con gasolina para reducir así sustancialmente el impacto medioambiental del combustible resultante.

De manera casi simultánea, Técnicas Reunidas ha anunciado su selección para la ejecución del proyecto de expansión de un complejo petroquímico en Europa con una inversión total estimada en 2.000 millones de euros.

La tercera adjudicación, también hecha pública hace pocos días, consiste en el desarrollo completo de un gran proyecto petroquímico en la isla de Java Oriental (Indonesia), con una inversión total próxima a los 2.000 millones de euros, que incluye dos plantas integradas deshidrogenación de propileno (PDH) y polipropileno (PP) y cuyo lanzamiento está sujeto al cierre financiero. La tecnología aplicada en esta última permitirá conseguir la menor huella medioambiental que hoy es factible en el mercado; en cuanto a la primera, el hidrógeno generado en ella se utilizará en aplicaciones sostenibles.

Es en ese mismo país y también en Java Oriental, Técnicas Reunidas confirmó recientemente el lanzamiento de la segunda fase de diseño tecnológico para el complejo petroquímico promovido por el consorcio de las compañías petroleras Pertamina y Rosneft. Para este desarrollo, la empresa de ingeniería española tendrá que poner a disposición de su cliente hasta 700 ingenieros de muy alta cualificación técnica.

EFECTO DE ARRASTRE

Estos recientes acuerdos confirman la globalidad de una empresa que obtiene más del 90% de sus ingresos de proyectos internacionales y que, gracias a ello, supone un importante factor de arrastre y generación de empleo para el tejido industrial español.

En efecto, una parte relevante de las compras y subcontrataciones que la empresa lleva a cabo se realiza a empresas españolas. A título de ejemplo, las compras a suministradores españoles para el desarrollo de la planta de gas de Fadhili (Arabia Saudita), la ampliación de la planta de producción de combustibles limpios de Izmit (Turquía) y la modernización de la refinería de Talara (Perú) en las que interviene Técnicas Reunidas, superarán los 200 millones de euros en cada caso.

En definitiva, las actividades que desarrolla Técnicas Reunidas en todo el mundo representan una relevante proyección a escala internacional de la competitiva tecnología que posee la compañía y, además, promueven la actividad y la capacidad exportadora de las empresas de nuestro país.

TECNOLOGÍA AVANZADA

El carácter global de Técnicas Reunidas no se refleja únicamente en la extensión de su presencia internacional, sino en el concepto global que la compañía aplica en el desarrollo de sus negocios. Indudablemente, el núcleo de su actividad tradicional y más conocida está integrado por los proyectos de ingeniería y la construcción de plantas industriales para la producción de combustibles limpios y productos petroquímicos que la empresa materializa en todo el mundo.

Sin embargo, junto a estas actuaciones, Técnicas Reunidas lleva varios años impulsando la aplicación de tecnología española de alto nivel a un amplio abanico de proyectos estrechamente relacionados con los objetivos de la compatibilidad medioambiental y la transición energética.

Iniciativas en campos tales como el hidrógeno verde, la gestión de materias primas críticas, la recuperación de residuos, la economía circular, el secuestro y captura de CO2, los biocombustibles, la digitalización de procesos, etc. forman ya parte de la actividad habitual de la compañía.

Un buen ejemplo de ello es el proyecto de la planta de biometanol de Ámsterdam anteriormente mencionado, pues su contribución a la descarbonización del transporte en los Países Bajos va a ser replicada a través de proyectos del mismo tipo en el Reino Unido y otros países europeos.

En particular, las actividades relacionadas con el hidrógeno verde están teniendo una presencia creciente en la actividad de Técnicas Reunidas. Así, la empresa ha firmado un acuerdo con una empresa petrolera internacional para el desarrollo de un proyecto de hidrógeno en España; participa en desarrollo del proyecto Power to Green Hydrogen en Mallorca, cuyo objetivo es realizar una planta de producción de hidrógeno a partir de la energía solar; colabora con centros de investigación y empresas españolas para el desarrollo de electrolizadores cerámicos de alta temperatura (SOEC) dentro del Proyecto El Corredor Vasco del Hidrógeno; desarrolla una tecnología propia de electrolizadores de membrana de intercambio aniónico (AEM); trabaja para la construcción de una planta de hidrógeno alimentada con energía eólica marina, etc.

"Nuestra empresa está dando claros pasos adelante tanto en la ampliación de su cartera de proyectos tradicionales, en el marco del proceso de recuperación económica que está empezando a manifestar a medida que se supera la pandemia, como en el desarrollo de proyectos que suponen la aplicación de tecnologías avanzadas para contribuir a la transición energética", señala Juan Lladó, presidente ejecutivo de Técnicas Reunidas. "Nuestro objetivo es que el carácter doblemente global de la compañía (por su presencia internacional y por la creciente diversidad de sus negocios) tenga un importante impacto positivo sobre el desarrollo tecnológico del país, la promoción del talento, la formación y creación de empleo muy cualificado, la sostenibilidad del tejido empresarial español y el cumplimiento de nuestros objetivos medioambientales".

IMPORTANTE FACTOR DE ARRASTRE Y GENERACIÓN DE EMPLEO PARA EL TEJIDO INDUSTRIAL ESPAÑOL

TRANSPORTE

El transporte encara contratos millonarios fuera de España

Tras superar uno de los peores años para el sector, las empresas miran con ilusión a proyectos internacionales que puedan ser una oportunidad para su negocio.

Por Lucía Gómez.

El sector del transporte ha superado uno de los años más duros de su historia como consecuencia del Covid-19. Pero este tiempo de parálisis ha servido para que las compañías españolas del sector pongan el punto de vista más allá de nuestras fronteras y busquen oportunidades en el exterior. Es el caso de compañías como Renfe, Talgo o CAF, en el sector ferroviario; Aena y Ferrovial, en lo que a gestión aeroportuaria se refiere; Alsa, en transporte por carretera; u otras como IAG o las grandes navieras que, por la naturaleza de su negocio, llevan años expandiéndose por el mundo.

Las empresas de capital privado, pero también las de capital público, miran con ilusión los contratos que durante este 2021 y en 2022 pueden salir al mercado. Uno de los focos de atracción es el gran plan de infraestructuras que el presidente de Estados Unidos, Joe Biden, puso sobre la mesa hace algunas semanas. Este proyecto creará, según un informe de la Universidad de Georgetown, 8,9 millones de puestos de trabajo en el sector del transporte.

Muchas de las compañías españolas que desarrollan su negocio en otros países llevan años con proyectos en EEUU y ven este plan de infraestructuras como una gran oportunidad. Así será para, por ejemplo, Renfe, que podrá aprovechar lo que el secretario de Transportes americano, Pete Buttigieg, denominó "una nueva oportunidad para la alta velocidad". La empresa que capitanea Isaías Táboas ya cuenta con un gran contrato en EEUU, el del tren de alta velocidad de Texas, por el que ingresará unos 6.000 millones de dólares.

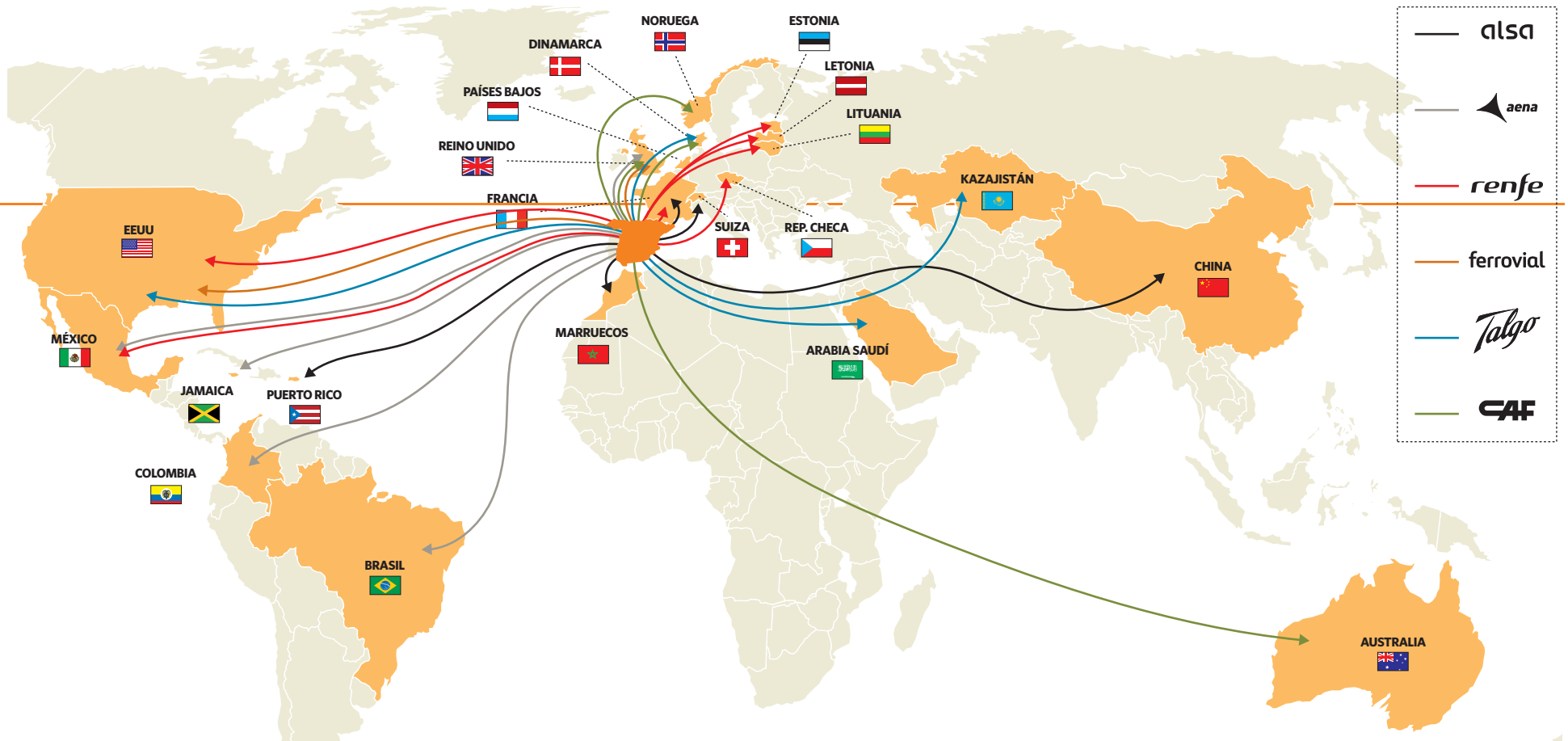
Este macroproyecto también está en la mente de otros actores del sector, como las empresas que fabrican componentes para el sector ferroviario. Es el caso de Talgo y CAF. La compañía que ahora capitanea Gonzalo Urquijo lleva desde los años 90 en el mercado americano y opera tanto en el segmento de trenes metropolitanos (con el mantenimiento del metro de Los Angeles) como en el de medio y largo radio, con sus trenes serie 6 y serie 8.

CAF, por su parte, lleva años operando en el país, donde tiene una fábrica en la localidad de Elmira (Nueva York). La empresa vasca se ha encargado del suministro de unidades de metro para Washington, de trenes ligeros para las ciudades de Sacramento (California) y Pittsburgh (Pennsylvania) o de la fabricación de coches de pasajeros para el tranvía de Boston y Maryland.

Más allá del ferrocarril, el plan de mejoras en infraestructuras que prepara Biden también puede favorecer a otro tipo de compañías, como la española Ferrovial, que ya gestiona aeropuertos internacionales como el de Heathrow, en Reino Unido, y ha lanzado un proyecto para consturir vertipuertos -aeropuertos para taxis voladores- en EEUU en cooperación con otras empresas del sector que están desarrollando los vehículos. Con respecto a este tipo de infraestructuras, el presidente de Estados Unidos señaló que "los aeropuertos tienen una necesidad desesperada de mejora", más si cabe si se tiene en cuenta que se trata de un país enormemente dependiente del modo aéreo para acortar distancias entre ciudades.

EL PLAN DE INFRAESTRUCTURAS QUE PREPARA ESTADOS UNIDOS CENTRA LAS MIRADAS DEL SECTOR

Empresas españolas que tienen o buscan tener negocio en otros países



Fuente: elaboración propia.

elEconomista

LATINOAMÉRICA

Pero Estados Unidos no es el único país en el que las empresas españolas tienen centrada su mirada. La relación histórica con Latinoamérica ha facilitado los negocios entre ambos lados del Atlántico y empresas de todos los segmentos del sector del transporte están presentes en países como México, Colombia, Puerto Rico o Brasil, entre otros.

En este sentido, Aena consiguió quedarse con la gestión aeroportuaria de varios emplazamientos clave en América Latina. La empresa que capitanea Maurici Lucena cuenta con una participación en el Grupo Aeroportuario del Pacífico, a través del que explota doce aeropuertos en México y dos más en Jamaica. Además, en 2019 fue declarada por ANAC (la Agencia Nacional de Aviación Civil brasileña) como vencedora en la subasta celebrada para la concesión por un plazo de 30 años del grupo aeroportuario del Nordeste de Brasil, compuesto por seis aeropuertos del país y es socio operador de dos grandes infraestructuras en Colombia, los aeropuertos de Cali y Cartagena de Indias.

En cuanto al transporte por carretera, Alsa, una de las grandes empresas del sector que representan a España en el mundo, inició en verano de 2019 sus operaciones en Puerto Rico, donde desarrolla una línea de transporte que une la ciudad de Caguas con la capital, San Juan, en lo que constituye un paso más en su apuesta por la internacionalización.

Volviendo al ferrocarril, Renfe anunció hace unas semanas la apertura de una oficina permanente en México para desarrollar el denominado Tren Maya, una línea ferroviaria con una longitud total de 1.525 kilómetros que conectará Palenque con la región turística de Cancún. La compañía española actuará en esta concesión como *operador en la sombra* y podría no ser la única empresa nacional que consiguiese una parte del pastel de este ferrocarril mexicano.

CAF también quiere su ración y se disputa contra la francesa Alstom un contrato de 1.500 millones de euros. Los fabricantes de trenes buscan hacerse con un contrato del tren Maya de México para la fabricación de 43 convoyes.

ÁFRICA

África es, sin embargo, el gran territorio por descubrir para muchas empresas españolas del sector del transporte. Si bien algunas, como Alsa, llevan años asentadas en los países del norte del continente, los grandes proyectos de infraestructuras que se están planificando, como por ejemplo el tren eléctrico de El Cairo, pueden ser una oportunidad de negocio para las compañías nacionales.

La empresa asturiana Alsa fue pionera en el desembarco en África, concretamente en Marruecos, país en el que se introdujo a finales de los años 90 con la concesión del transporte urbano de Marrakech. Posteriormente se sumarían las ciudades de Agadir, Tánger y Khourigba, con lo que, añadida Rabat, la compañía española estará presente en cinco ciudades marroquíes y ya es el primer r operador privado de transporte urbano en el Reino de Marruecos.

UNIÓN EUROPEA

Las oportunidades de negocio también pueden estar en Europa. Los fondos *Next Generation EU* servirán para poner sobre la mesa miles de proyectos de innovación y modernización de diversos sectores y el transporte se alza como uno de los firmes vencedores en el reparto definitivo.

El mayor impulso lo recibirá el ferrocarril, con importantes mejoras tanto en la red de vías como en el material rodante. Las empresas de este segmento han ido escalando posiciones y algunas como Renfe ya están tomando importantes decisiones. El incumbente español pide paso en la liberalización de las vías en Francia para competir con SNCF y ya tiene ojeadas otras plazas. Además, hace unos meses que compró parte de Leo Express, una de las grandes operadoras de tren y autobús en Europa central. Más allá de esto, trabaja con Deutsche Banh con la mirada puesta en el desarrollo de las conexiones en la zona del Báltico.

CAF y Talgo tampoco se quedan atrás. La importancia que el giro verde tendrá para el reparto de estos fondos ha puesto en el foco la utilización del hidrógeno como combustible para el transporte por ferrocarril. La empresa vasca ya ha logrado ayudas de la UE para desarrollar un prototipo ferroviario propulsado por hidrógeno en consorcio con Renfe, Adif, Toyota y el DLR. Mientras, Talgo también ha hecho lo propio para desarrollar un proyecto de estas características que espera tener en marcha en 2023.

RESTO DEL MUNDO

Dejando atrás las regiones en la que tradicionalmente se ha centrado la internacionalización de las empresas españolas, el otro lado del mundo, la región de Asia-Pacífico e incluso países como Australia, son zonas en las que muchas de las compañías del sector del transporte han puesto la mirada en los últimos años y, sobre todo, en los últimos meses.

Alsa llegó a China hace más de 30 años como una compañía que, por aquel entonces, operaba taxis. No fue hasta los 90 cuando consiguió entrar en el transporte por carretera y se convirtió en la compañía que hoy es en el país asiático.

CAF fue más allá y consiguió entrar en el basto mercado australiano hace varios años. Allí cuenta con contratos para los servicios de transporte de las principales ciudades, tanto de suministro de nuevos convoyes como de mantenimiento de los existentes. En Australia también hay hueco para las constructoras españolas que, en la mayoría de los casos, desarrollan importantes proyectos de infraestructuras del transporte y sirven como guía para operadores o concesionarios futuros.

LOS FONDOS EUROPEOS Y EL IMPULSO AL TRANSPORTE VERDE SERÁN CLAVE LOS PRÓXIMOS AÑOS

OPORTUNIDADES

La digitalización dispara el atractivo de sectores esenciales

La pandemia ha obligado a adaptar todo tipo de industrias a las necesidades de distancia y seguridad. Esta tendencia no desaparecerá con el coronavirus.

Por elEconomista

Durante el último año y medio muchos sectores, principalmente relacionados con la digitalización y la tecnología, han experimentado un auge notable. Repasamos algunos de los que presentan mayor atractivo económico ya en 2021 y a corto o medio plazo.

COMERCIO ELECTRÓNICO

La llegada del Covid-19 y sus restricciones al movimiento de las personas aceleraron la expansión de las compras por Internet. En España, el *e-commerce* aumentó un 36% en 2020, según la empresa de investigación de mercado eMarketer, lo que lo sitúa como el tercer mercado del mundo con mayor crecimiento. Según Statista, en todo el mundo las ventas por Internet totalizaron 3,53 billones de dólares el año pasado, y se espera que en 2022 alcancen los 6,54 billones. Parece razonable presumir que la tendencia sobrevivirá a la actual coyuntura: quien haya hecho la compra del súper *online* por primera vez durante el confinamiento es probable que repita, con la frecuencia que sea.

Las previsiones apuntan que el área Asia-Pacífico estará entre los mercados de mayor auge. Según los cálculos de Forrester, una compañía de inteligencia de mercado, el comercio electrónico en esta región pasará de 1,5 billones de dólares en 2019 a 2,5 billones en 2024, con una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) del 11,3%. Solo el mercado chino representará, dentro de tres años, 2 billones de dólares; en 2020 fue el responsable del 50% de todas las ventas *online*.

En Estados Unidos, la penetración del *e-commerce* se preveía, ya en 2019, que alcanzara el 24% en 2024, como recuerdan en McKinsey, una firma de consultoría estratégica: en julio de 2020 ya supuso el 33% del total de las ventas. En otras palabras, en la primera mitad del año registró un incremento equivalente al de los diez años anteriores. En América Latina, donde el comercio electrónico goza de menor aceptación –en parte por la falta de infraestructura de pagos– el *e-commerce* pasó del 5% al 10%.

Europa comenzó la pandemia con un nivel de adopción digital del 81%: hoy está en el 95%, un alcance casi universal. McKinsey considera que, en circunstancias normales, esta expansion habría tardado dos o tres años en producirse. Los mayores avances se dieron en países anteriormente considerados cautos en este sentido, como Alemania, Rumanía y Suiza.

CIBERSEGURIDAD

El crecimiento de sectores como el comercio electrónico, entre otros muchos, lleva aparejado un incremento en las necesidades de ciberseguridad. Según los datos de Fortune Business Insights, una compañía de investigaciones de mercado, este sector totalizó en 2020 una cifra de negocio de 153.000 millones de dólares. Se espera que en 2021 llegue a 165.000 millones y que para 2028 supere los 366.000 millones, con un CAGR del 12% en el periodo 2021-2028.

Por lo demás, los enemigos de lo ajeno no dejan de idear nuevas fórmulas para quebrar las murallas virtuales de las organizaciones. Este mes, la división de Inteligencia de Amenazas de Check Point Technologies, un proveedor de ciberseguridad, informaba del auge del *ransomware* de triple extorsión: a los programas de secuestro de doble extorsión –consistente en robar datos y exigir una recompensa por ellos– se suma el chantaje a clientes, como puso de manifiesto el ataque sufrido por la clínica de fisioterapia finlandesa Vastaamo. El riesgo no es menor: el pago medio de los rescates en el último año ha subido un 171%, para promediar 310.000 dólares por compañía.

Más cerca de casa, pudimos comprobar la importancia de la seguridad con ocasión del ciberataque al Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), que dejó fuera de servicio la web y la sede electrónica de un servicio crucial, por ejemplo, en la gestión de los expedientes de regulación temporal de empleo (Erte). Todo ello sugiere que invertir en seguridad cibernética es y será una tendencia ascendente.

APRENDIZAJE VIRTUAL

Al igual que los hábitos de compra, la pandemia ha alterado apreciablemente las modalidades de estudio, o acelerado la implantación de modelos de educación a distancia o virtual. En Estados Unidos, el sector de las tecnologías educativas atrajo más de 2.200 millones de dólares el año pasado, según las cifras de Edsurge, una consultora especializada en educación. Todo un récord, tras un avance del casi el 30%.

En declaraciones a este periódico, Felix Ohswald, cofundador y CEO de

EUROPA COMENZÓ LA PANDEMIA CON UN 81% DE ADOPCIÓN DIGITAL; HOY ESTÁ EN EL 95%

GoStudent, una *startup* de clases particulares *online,* señalaba que la industria *edtech,* "que en 2019 ya contaba con un crecimiento sostenido, se ha impulsado notablemente tras la irrupción de la pandemia del Covid-19. Es interesante ver cómo, justo antes de la pandemia, el 30% de los padres no tenían una opinión del todo favorable sobre las clases particulares *online;* mientras que solamente un año después esta cifra está en torno al 3%".

El sector vivió un buen 2020, según *The European EdTech Funding Report 2021,* la tercera edición del informe que cada año realiza la empresa de capital riesgo Brighteye Ventures. La inversión en el sector creció un 45% en el continente, si bien China multiplicó este monto por diez. En total, entre China, EEUU y la Unión Europea (UE) la inversión en tecnologías de la educación se multiplicó por 1,5 entre 2019 y 2020, y podría superar los 41.000 millones de dólares, gracias a la reducción de barreras de entrada y el mayor apetito inversor.

SALUD DIGITAL

El mercado de la *e-health* o salud electrónica alcanzará un tamaño global superior a los 200.000 millones de dólares en 2025, de acuerdo con las previsiones de IndustryARC, una firma de investigación de mercado. El crecimiento estimado entre 2019 y 2025, según esta empresa, es nada menos que del 23,35% (en tasa CAGR). Con anterioridad a la pandemia, la adopción de teléfonos inteligentes y de dispositivos preparados para el Internet de las cosas (IoT, por sus siglas en inglés) por parte del personal médico, así como la regulación favorable de las Administraciones, auguraba un buen comportamiento. La pandemia ha acelerado la digitalización del sector.

McKinsey ofrece dos ejemplos que ilustran esta tendencia. En el Centro Médico Hospitalario Infantil de Cincinatti hubo en 2019 un total de 2.000 televisitas o citas virtuales: en 2020 se produjeron una media de 5.000 cada semana. Igualmente, en Japón menos de 1.000 instituciones médicas ofrecían cuidados remotos hace tres años, una cifra que a mediados del año pasado había escalado hasta las 16.000.

En España, el pasado 23 de marzo se presentaba el programa de innovación eHealth Future, definido como "el único ecosistema público-privado de *e-health* para España y Latam". Ideada por el *hub* de innovación abierta Innsomnia, está basado en la conexión de una red de más de 700 *startups* internacionales con el sistema de sanidad pública y entidades privadas de servicios sociosanitarios. El proyecto no busca solo unir a empresas y Administraciones públicas, sino también aprovechar las líneas de financiación europeas, como Horizon Europe, EU4Health y EIT Health –dotadas con más de 13.400 millones de euros–, que se unen a los nuevos *Next Generation EU*. El último *Índice de la Economía y la Sociedad Digitales Internacional* (DESI), elaborado por la Comisión Europea, consigna el buen hacer de España en esta área, junto a Estonia, Dinamarca, Finlandia y Letonia.

EL SECTOR DE LA TELEMEDICINA CRECERÁ EN TODO EL MUNDO A UN RITMO DEL 23% ANUAL HASTA 2025

Damm, una compañía centenaria presente en más de 130 países

La internacionalización constituye uno de los pilares de la compañía que ha dado como resultado una empresa con un crecimiento global y sostenible.

Por elEconomista

En 1876 en Barcelona veía la luz la primera Estrella de la mano del maestro cervecero August Kuentzmann Damm y su primo Joseph Damm, que emigraron desde Alsacia (al noreste de Francia) huyendo de la guerra franco-prusiana. Desde aquella primera cerveza han pasado 145 años y ahora Damm está presente en 133 países.

Con más de 25 marcas de cerveza, además de agua, refrescos, batidos y café, y 16 plantas de producción y envasado, la internacionalización constituye uno de los pilares de la empresa que han dado como resultado una compañía de bebidas, con presencia en la logística y la distribución, con un crecimiento global y sostenible.

Con equipos propios en países como Reino Unido, Canadá, Portugal, China, Escandinavia o Guinea Ecuatorial, Damm basa su apuesta de crecimiento internacional en la vinculación a la gastronomía y al estilo de vida mediterráneo. Para conseguirlo, lo hace de la mano de las mejores propuestas gastronómicas a nivel mundial.

Un ejemplo de ello es *The World's 50 Best Restaurants*, certamen del que es patrocinador y que recoge la lista de los 50 mejores restaurantes del mundo. Además, también hace entrega del *Chefs' Choice Award*, galardón que reconoce al mejor chef por decisión de los profesionales del sector. Desde 2017 patrocina la edición latinoamericana de *The World's 50 Best Restaurants* y, desde 2018, lo hace también con su edición asiática, dando así a conocer los 50 mejores locales de ambos continentes.

En la edición asiática celebrada virtualmente el pasado mes de marzo, el chef Mingoo Kang del restaurante Mingles en Seúl (Corea del Sur) fue reconocido con el *Inedit Damm Chefs' Choice Award 2021*. Un reconocimiento que también recibió la chef colombiana Leonor Espinosa del restaurante Leo (Bogotá, Colombia), que se alzó con el *Estrella Damm Chefs' Choice Award* en la edición latina de 2020.

Un comensal toma una foto de una elaboración durante el 'Estrella Damm Culinary Journey' de Miami.

Otra de las iniciativas destacadas en las que participa son los *Estrella Damm Top50 Gastropubs Awards* donde se revela la lista de los mejores gastropubs del año en Gran Bretaña, elegidos por operadores de gastropubs, críticos gastronómicos y chefs, entre otros, y cuyo ganador este año ha sido Stephen Harris, chef de *The Sportsman* en Kent, por quinta vez desde que se celebran estos premios. También en Reino Unido la marca patrocina desde 2013 los *Estrella Damm National Restaurant Awards*, en los que se seleccionan a los mejores restaurantes del país.

PROMOVER LA GASTRONOMÍA

Las acciones que realiza Damm a nivel internacional constituyen un gran escaparate para promover la mejor gastronomía por todo el globo. Prueba de ello es el *Estrella Damm Gastronomy Congress*, un evento que se celebra desde 2014 y que acoge a profesionales de la gastronomía con el objetivo de ser un espacio en el que se compartan conocimientos e impresiones y donde se proyecte la cocina del futuro. Joan Roca, Ferran y Albert Adrià, Nandu Jubany, Fina Puigdevall y su hija Martina Puigvert son algunas de las estrellas que han compartido sus conocimientos en ciudades como Londres, Atenas, Toronto, Santiago de Chile o Melbourne.

Asimismo, Damm lleva a cabo en todo el mundo actividades que contribuyen a am-

DAMM CUENTA CON EQUIPOS PROPIOS EN PAÍSES COMO REINO UNIDO, CANADÁ, PORTUGAL O CHINA

El 'Estrella Damm Gastronomy Congress', celebrado en Melbourne (Australia) en 2019, contó con la participación del chef Joan Roca.

Mingoo Kang, chef del restaurante Mingles en Seúl (Corea del Sur), ha sido reconocido con el 'Inedit Damm Chefs' Choice Award 2021'.

Estrella Damm patrocinó también el Open de México de 'World Padel Tour'.

pliar y a dinamizar la oferta gastronómica de las ciudades en las que está presente. Es el caso de las rutas gastronómicas celebradas en ciudades como Lisboa, Miami, Chipre o Dubái, entre muchas otras. A este respecto, el pasado mes de abril la compañía organizó el *Estrella Damm Culinary Journey*, una ruta gastronómica en 40 restaurantes de Miami en los que se pudo disfrutar durante todo el mes de exclusivos menús diseñados por chefs y maridados con Estrella Damm.

Eso sí, la huella internacional de Damm no se limita solo a la gastronomía y a la restauración. Estrella Damm también apuesta por industrias como la cultura y el deporte como ponen de manifiesto el patrocinio del aclamado festival de cine *Miami Film Festival*, o el patrocinio en 2019 de la edición griega del influyente festival de música electrónica *Sonar Athens*.

En el ámbito deportivo, Estrella Damm patrocina el *World Padel Tour*, el circuito profesional de pádel de referencia a nivel mundial que reúne a los mejores jugadores y jugadoras del *ranking* y cuyas pruebas se disputan en todo el mundo.

SÓLIDO CRECIMIENTO

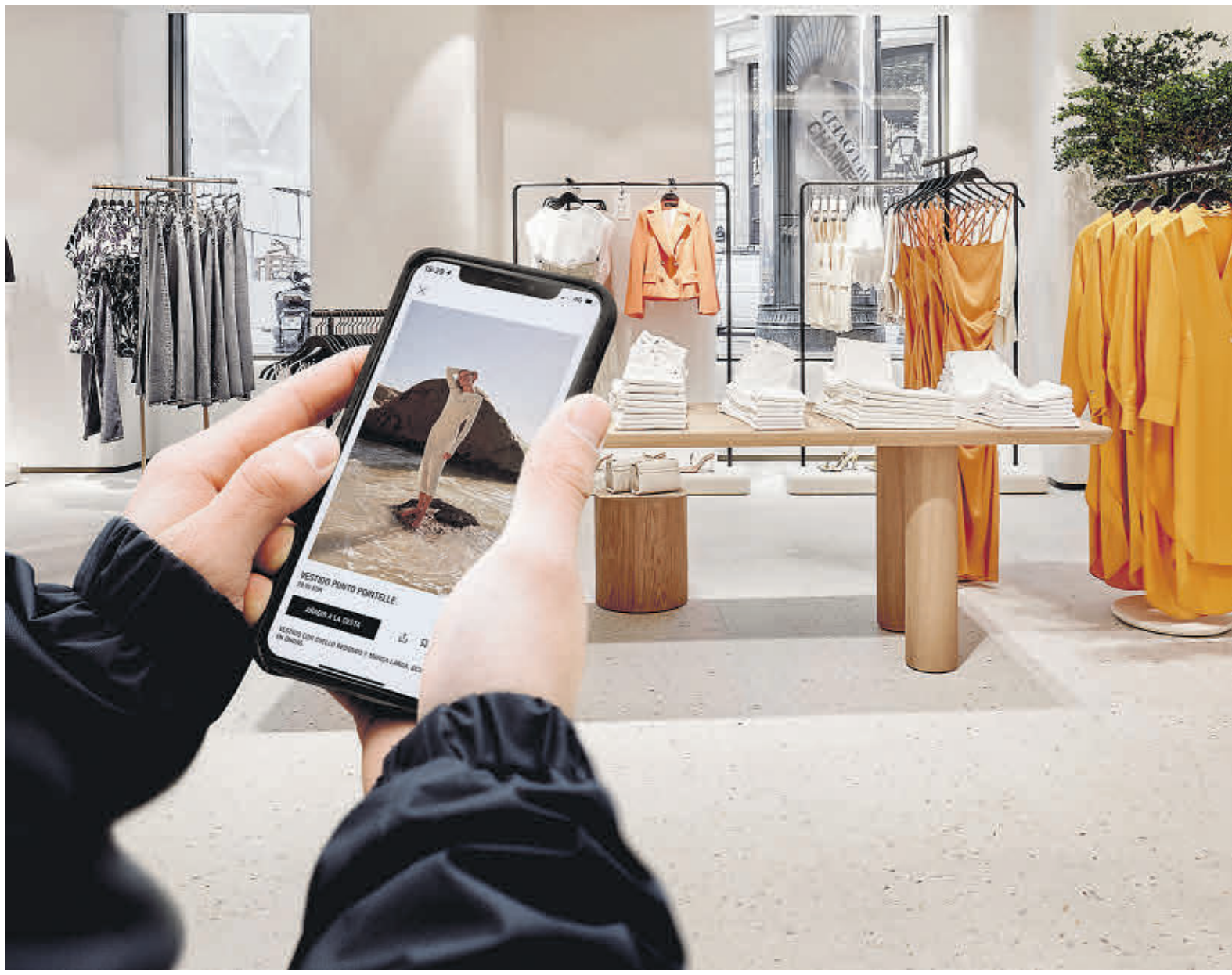
La estrategia de internacionalización y la apuesta por el crecimiento han tenido como resultado que, pese al difícil año que ha supuesto 2020, el grupo haya cerrado el ejercicio con beneficios. Algo que se ha conseguido gracias a la diversificación del negocio en distintos canales y mercados, contar con planes de contingencia y mantener una actitud flexible para atender las necesidades del cliente.

En 2019 Damm logró una facturación de 1.385 millones de euros, un 10% más que en 2018, mientras que el beneficio neto se situó en 120 millones, un 7% más, y el resultado bruto de explotación ascendió a 247 millones, un incremento del 25%. Precisamente, en estos datos tuvo una gran relevancia la presencia global de la compañía, ya que las ventas internacionales han pasado de representar un 1,5% en 2008 a superar el 25%.

LAS VENTAS INTERNACIONALES HAN PASADO DE REPRESENTAR UN 1,5% EN 2008 A SUPERAR EL 25%

La transformación digital de Inditex borra la barrera entre sus tiendas y su canal 'online'

En la experiencia de compra en cualquiera de las ocho marcas del grupo, las barreras entre el canal físico, sus tiendas, y el 'online' prácticamente desaparecen. La base de su modelo es la integración. Por Luis Marchal



El recorrido por Inditex es un largo camino desde 1963, cuando su fundador, Amancio Ortega, inició su andadura en un taller especializado en fabricar ropa de mujer. En el presente, es una de las mayores compañías de distribución de moda del mundo.

Vende en 216 mercados a través de su plataforma *online* o de sus más de 6.500 tiendas en 96 mercados. En 91, tiene plataforma integrada de tienda y *online*. Su modelo de negocio se basa en la integración, desapareciendo así prácticamente las barreras entre sus tiendas físicas y su canal *online*.

Los resultados avalan su estrategia. En 2020, incorporó 25 mercados *online* y abrió 111 nuevas tiendas en 29. El incremento de su venta *online* fue de un 77%, alcanzando los 6.600 millones de euros. La clave se encuentra en cómo ha acelerado su transformación digital para alcanzar la meta de que la venta *online* supere hasta el 25% del total de las ventas en 2022.

En un mundo como el actual, una experiencia de compra satisfactoria dependerá de que el usuario tenga acceso al producto que desea, donde y cuando quiera, a través de un proceso de compra sencillo, ágil y eficiente que satisfaga sus expectativas. Las ocho marcas del grupo, Zara, Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home y Uterqüe, facilitan la compra de productos a través del canal *online* incluso estando en la propia tienda.

De esta manera, los clientes pueden comprar sus productos donde y cuando quieren, gracias a la digitalización de la compañía. El objetivo del grupo es ese, ofrecerles la posibilidad de acceder a sus productos desde cualquier entorno, entregarles multitud de opciones. Siguiendo esta filosofía, sus espacios cada vez más buscan transmitir nuevas experiencias y emociones en todo el proceso de contacto y compra de moda.

En este sentido, durante la última presentación de resultados de la compañía, su presidente, Pablo Isla, subrayó la importancia de "la estrategia de transformación digital puesta en marcha en 2012 a través de la plataforma integrada de tiendas y *online*", que ha hecho que el grupo sea "hoy una compañía aún más sólida que hace dos años, con un modelo de negocio único y una plataforma comercial global, flexible, integrada digitalmente y sostenible, que nos coloca en una excelente posición de cara al futuro".

En Inditex consideran que su innovación debe garantizar que todas sus prácticas están alineadas con las expectativas del cliente en términos de eficiencia, sostenibilidad, salud y seguridad, protección de datos y privacidad, compromiso con la generación de impactos positivos en el entorno y contribución al bienestar de la sociedad. Para ello, el grupo ha invertido desde 2012 más de 11.000 millones de euros en su transformación tecnológica.

NUEVO CONCEPTO DE TIENDA

Para que todas las piezas funcionen como un engranaje, el grupo apuesta por una red de tiendas más grandes, con la última tecnología en sostenibilidad e integración di-

EL OBJETIVO DE LA INNOVACIÓN ES MEJORAR LA EXPERIENCIA DE COMPRA

Inditex potencia un modelo de tienda viva en el que el cliente puede realizar con facilidad pedidos 'online'.

gital, que pongan al cliente en el centro del modelo. A este modelo responden, por ejemplo, las 111 tiendas nuevas que el grupo abrió en 2020, además de todas las tiendas reformadas como las tiendas Zara de Pont-Neuf en París o de Kuznetsky-Motz en Moscú.

Al mismo tiempo, la marca ha desarrollado un nuevo concepto de tienda que le permite seguir avanzando en su modelo de poner al cliente en el centro, favoreciendo una relación única, sin distinción del canal que utilice como herramienta de compra. Potenciando el *menos es más:* mayor superficie comercial con una menor densidad de exposición, a través de espacios más recogidos que dan escala al tamaño de las colecciones. Inditex potencia un modelo de tienda viva; con espacios polivalentes destinados a acoger las múltiples acciones que suceden en ellas, como Edited, Woman, Showroom, Take Away, Cápsulas, Zara Home o la nueva colección de Cosmética.

INTEGRACIÓN

De hecho, enfocan sus esfuerzos de innovación para mejorar la experiencia de compra de los clientes en atributos como la citada integración y además en la disponibilidad y en la facilidad. El que el *stock*, y el proceso de logística, se encuentre totalmente integrado conlleva que un artículo esté disponible lo antes posible para el cliente y simplifica, por ejemplo, el que este realice pedidos *online* desde las tiendas. El sistema de gestión integrada (SINT) está presente en 5.777 tiendas de 89 mercados y permitió en 2020 completar desde tienda 46 millones de pedidos *online* por importes que superan los 1.155 millones de euros.

Para asegurar una visión unificada de su inventario y su adecuado movimiento, la multinacional de Arteixo ha desarrollado nuevos sistemas de información que permiten el procesamiento en tiempo real de los movimientos de los artículos en todas las localizaciones donde se ubiquen, tanto en los centros de distribución dotados de la tecnología denominada Internet de las Cosas (IoT) como en las tiendas mediante tecnología de identificación por radiofrecuencia (RFID) o en las sedes de sus proveedores logísticos, con los que existe una integración total.

La Inditex Open Platform (IOP), una base tecnológica propia sobre la que funcionan todas las operaciones digitales de la compañía, ha sido clave en todo este proceso, ya que ha permitido incorporar e interconectar todos los procesos vinculados a su comercio electrónico, como inventarios, compras, distribución o pedidos.

DISPONIBILIDAD

Para asegurar la disponibilidad en tiempo y forma de los artículos, Inditex despliega herramientas analíticas avanzadas que permiten calcular lo que será la demanda de sus productos. Lo hace incorporando su conocimiento sobre cambios de tendencia, la influencia de eventos externos y hábitos de consumo. Aúna tecnología y conocimiento del negocio, trata de posicionar el *stock* mínimo necesario para realizar toda la venta en cada localización, tanto para la tienda física como para el canal *online*. Al reducir el *stock* a lo mínimo necesario para satisfacer la necesidad de compra del cliente, se evitan excesos de producción y se logra un equilibrio sostenible de las unidades producidas.

Asimismo, todas sus prendas están disponibles las 24 horas a través de Internet. Las ocho marcas del grupo cuentan con 50 millones de usuarios activos que se inclinan mayoritariamente por realizar las operaciones a través de las *app* en los móviles.

FACILIDAD

La facilidad en el proceso de compra es uno de los factores que más influye en el grado de satisfacción de los clientes, algo que Inditex tiene en cuenta. Escucha de forma activa los mensajes derivados de las búsquedas de los artículos, tanto en las tiendas como en el canal *online*, y trata de darles respuesta. Las nuevas tecnologías ayudan a la compañía en la localización de los artículos deseados de una manera intuitiva, mediante la coordinación del producto complementada con su geolocalización y su presentación virtualizada, tanto a través de la aplicación móvil del cliente, como a través de los iPods que utiliza su personal en la tienda.

Por otro lado, el grupo se ha esforzado en eliminar los tiempos de espera asociados a la prueba de los artículos, poniendo a disposición de sus clientes herramientas para optimizar la gestión de los probadores y mejorar su experiencia de compra. En la parte del pago, se ha innovado para ofrecer alternativas que simplifiquen el proceso y minimicen los tiempos de espera. Se han implementado soluciones como las cajas de autopago o la recogida de pedidos en silos automatizados. Para una mayor agilidad, se han añadido áreas de devoluciones separadas de la caja principal y nuevas zonas de recogida *online* y área de reciclaje.

HERRAMIENTAS ANALÍTICAS AVANZADAS PERMITEN AL GRUPO ADELANTARSE A LA DEMANDA

Air Europa retoma destinos en Estados Unidos

La aerolínea reanuda sus vuelos hacia Miami y Nueva York

Por eE

Air Europa, como el resto de compañías aéreas que vuelan entre Estados Unidos y Europa, se vio obligada a suspender en 2020 sus vuelos de Miami y Nueva York a Madrid por el cierre de aeropuertos y otras restricciones a la movilidad adoptadas por la pandemia del Covid-19.

Sin embargo, este mes de junio Air Europa retomará sus operaciones con los EEUU, empezando con dos rutas claves: Nueva York y Miami. A partir del 12 de junio, la aerolínea volará desde Madrid a Miami con 3 frecuencias semanales: martes, jueves y sábados. Asimismo, los vuelos Madrid-Nueva York se retomarán el próximo 25 de junio, también con tres vuelos a la semana: miércoles, viernes y domingos.

La franja horaria de ambas operativas facilita, a la llegada de los vuelos al Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid Barajas, una rápida y buena conexión con buena parte de la red de vuelos domésticos y europeos de la aerolínea.

De esta forma, el regreso a destinos norteamericanos de Air Europa responde a su apuesta por aumentar progresivamente la conectividad y opciones de vuelo a sus pasajeros, a medida que se eliminan las restricciones.

Además, los nuevos vuelos a los EEUU se realizarán con aviones Dreamliner, el avión más eficiente de cuántos existen en el mercado, capaz de reducir el tiempo de vuelo en 45 minutos y de reducir en un 20% las emisiones de gases en comparación a cualquier otra aeronave de tamaño similar. Estos aviones cuentan con filtros HEPA que son capaces de capturar las partículas que contienen virus con una eficiencia de un 99%.

Por otro lado, Air Europa ha reforzado los estrictos protocolos de limpieza y ha activado medidas para garantizar la máxima protección del pasajero: reducción de objetos manipulables a bordo; nuevos procesos de embarque y desembarque; separación máxima entre pasajeros siempre que la ocupación lo permita o poder realizar online todas las gestiones relativas a su viaje.

JORGE GUARDIA

Cepsa afianza su crecimiento en mercados como Marruecos

La compañía lleva más de 30 años operando en el mercado marroquí

Por eE

Con casi 90 años de experiencia, la compañía energética global, Cepsa, está presente en toda la cadena de valor del petróleo y del gas; lo que les ha llevado a ser una de las empresas líderes del sector energético en España y a desarrollar sus actividades en los cinco continentes.

Bajo este contexto, en junio de 2020, Cepsa un acuerdo con el grupo marroquí Madjaline Holding para potenciar conjuntamente el negocio de asfaltos en el país y explotar sinergias a medio y largo plazo. Para ello, la compañía adquirió a Majdaline un 40% de la participación en las empresas Sorexi y Bitulife, líderes en producción y distribución de asfaltos y recubrimientos asfálticos para el sector de la construcción de carreteras y edificios en este país.

Marruecos tiene un consumo anual estimado de 380.000 toneladas de betún y España es el principal exportador de ese producto al país.

De esta manera, Cepsa busca consolidar su posicionamiento como uno de los principales actores energéticos en Marruecos, donde opera desde hace 30 años, y continuar aportando su experiencia en el desarrollo y distribución de productos de alta calidad adaptados a las necesidades de sus clientes. Esta alianza refuerza la presencia internacional de Cepsa en una región prioritaria, como es el norte de África y, concretamente, en Marruecos, un país clave para la compañía por su cercanía a España y su gran potencial de crecimiento.

Asimismo, la compañía cuenta con una larga trayectoria en el negocio de asfaltos, pues desde hace más de seis décadas, Cepsa desarrolla, fabrica y comercializa betunes y productos asfáticos. La compañía actualmente produce más de un millón de toneladas al año en sus refinerías La Rábida (Huelva) y Asesa (Tarragona), y las factorías de las que dispone en Alcalá de Henares (Madrid), Gijón (Asturias), Alcudia (Mallorca), Valencia, Tarragona y Matosinhos (Portugal). Dos tercios de esta producción se comercializan en el mercado exterior.

NACHO MARTÍN

Enagás impulsa el hidrógeno renovable entre España y Francia

El proyecto aspira a convertirse en un hito europeo de la cadena de valor del hidrógeno

Por eE

El pasado mes de marzo, Enagás firmó con el operador de infraestructuras de gas francés Teréga, el productor de hidrógeno renovable DH2 y la energética GazelEnergie un principio de acuerdo para impulsar el proyecto *Lacq Hidrogen*, para estudiar el desarrollo de la cadena de valor del hidrógeno renovable entre España y Francia.

El proyecto, presentado a la convocatoria de manifestación de interés lanzada por Francia en junio de 2020 para *Proyectos innovadores de alcance europeo o nacional sobre la concepción, la producción y el uso de sistemas de hidrógeno* como Proyecto Importante de Interés Común europeo (Piice), aspira a convertirse en uno de los primeros hitos europeos de la cadena de valor estratégica del hidrógeno, impulsada por la creciente demanda del mercado de energías renovables, informaron las compañías en un comunicado conjunto. De esta forma, el proyecto *Lacq Hydrogen* pone de manifiesto las sinergias entre socios industriales españoles y franceses que desean crear los modelos energéticos sostenibles del mañana.

Mediante este proyecto se prevé que se pueden crear 1.200 puestos de trabajo directos permanentes en toda la cadena de valor. Además, durante la fase de construcción, se generarán 1.000 puestos de trabajo adicionales.

El consejero delegado de Enagás, Marcelino Oreja, destacó que la hoja de ruta del grupo, tanto a corto como largo plazo, coincide con la estrategia europea en materia de hidrógeno y con el marco estratégico español de Energía y Clima, y puso en valor que los operadores del sistema como Enagás o Teréga pueden desempeñar "un papel clave en el proceso europeo de descarbonización, mediante la aportación de su experiencia y su capacidad como integradores de sistemas". En este sentido, el directivo consideró que España "ocupa un lugar privilegiado para poder convertirse en productor y exportador de hidrógeno renovable" y que la red de transporte de gas española "es una infraestructura crucial a largo plazo".

EUROPA PRESS

Liderazgo global en seguridad. El éxito de la expansión de Prosegur

La compañía, que ya tiene presencia en 26 países, ha invertido en la última década más de 1.250 millones de euros en su crecimiento inorgánico con más de 80 operaciones corporativas

Por elEconomista

En 1976 arrancaba la historia de Prosegur con servicios centrados en logística de valores y gestión de efectivo. Ahora, 45 años después, la compañía emplea a más de 150.000 personas y factura más de 3.400 millones de euros. Algo posible gracias a su proceso de internacionalización que arrancó en los años 80 con su entrada en el mercado portugués. Desde entonces, la expansión desarrollada por Prosegur le ha llevado a estar presente en 26 países en cinco continentes. Una presencia internacional que ha cogido impulso en la última década, periodo en el que la firma ha invertido más de 1.250 millones de euros en su crecimiento inorgánico. Como resultado, desde 2010 Prosegur ha completado más de 80 operaciones corporativas.

Uno de los puntos fuertes del grupo en esta estrategia de internacionalización es que cada unidad de negocio cuenta con un plan propio de crecimiento y expansión, adaptándose a las singularidades de cada mercado. En este sentido, Prosegur se articula en torno a cinco áreas: Prosegur Security, Prosegur Cash, Prosegur Alarms, Cipher y Prosegur AVOS.

A través de Prosegur Security, el grupo está presente en 15 países en los que emplea a más de 100.000 vigilantes de seguridad. La última región geográfica en la que ha iniciado operaciones esta unidad de negocio es Estados Unidos, el mayor mercado de seguridad privada del mundo. La llegada a Norteamérica se ha realizado a través de varias adquisiciones en las actividades de seguridad física, tecnología y ciberseguridad que le están permitiendo enfocar su crecimiento en este mercado a través del desarrollo de las soluciones integrales de seguridad. Un elemento diferencial en un mercado en el que la seguridad física tiene una gran preponderancia.

Centro de Gestión Operativo (CGO) de Prosegur en Brasil.

En este sentido, el Security Operation Center (SOC) se configura como el punto neurálgico de las operaciones y el aglutinador de todas las transformaciones. Desde su SOC, Prosegur Security actúa en tres ámbitos prioritarios: Security, Safety y Business Continuity. En los aspectos de Security se controlan posibles intrusiones, realizan el control de los accesos a las instalaciones en remoto, la gestión de flotas, o tele-rondas proactivas o a demanda. En cuanto los temas de Safety, se incorporan aspectos tan relevantes como la toma de temperaturas, la supervisión del correcto uso de EPI, control de aforos, control de distanciamiento o monitorización de accesos sin contacto. Por último, en Business Continuity se prestan servicios remotos de mantenimiento proactivo, mantenimiento predictivo de sistemas de alarmas o control de procesos de negocio en remoto.

En el caso de Prosegur Cash, la compañía se sitúa como la segunda más importante del sector a nivel mundial gracias a su presencia en 20 países. A este respecto, la consolidación es uno de los tres ejes prioritarios de acción de Prosegur Cash en la industria del transporte de valores y operaciones de fondos, en la que quiere jugar un papel activo. Prueba de ello han sido las últimas operaciones que ha llevado a cabo como su acuerdo con Euronet para la creación de una *joint venture* con el objetivo de poseer, fomentar y gestionar redes de gestión de cajeros automáticos independientes, así como la prestación de servicios a cajeros automáticos externalizados de entidades financieras de determinados países americanos, sobre todo de América Central y Sudamérica. Además de las oportunidades de *outsourcing*, se incluye la tenencia y operativa de redes independientes de cajeros automáticos en localizaciones seleccionadas con el objetivo de ser el líder en la región. Precisamente en Latinoamérica, Prosegur Cash ha expandido sus actividades a los mercados de Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Costa Rica. Y el último mercado en el que ha iniciado operaciones en esta región es Ecuador. En el caso de Asia, Prosegur Cash ha iniciado, en los últimos años, operaciones en los mercados de Indonesia y Filipinas.

En este contexto, un elemento fundamental de la estrategia de transformación de Prosegur Cash es su área de Nuevos Productos, cuyas actividades en 2020 alcanzaron los 283 millones de euros. Esta cifra supuso un 18,8% de las ventas totales y muestra cómo la penetración de las nuevas soluciones se está incrementando en prácticamente todos los mercados en los que opera Prosegur Cash. Además, la compañía está reforzando su inversión en innovación y transformación digital con el objetivo de afrontar en la mejor posición posible los retos futuros.

OTRAS ÁREAS DE NEGOCIO

Otra de las áreas de negocio en las que Prosegur tiene presencia internacional es la de la ciberseguridad, un sector en el que grupo viene trabajando desde hace siete años. A este respecto, en 2018 la firma adquirió una participación mayoritaria en Cipher, líder en esta industria con presencia en Norteamérica, Latinoamérica y Europa. Gracias a esta operación Prosegur ha reforzado sus capacidades en el ámbito de la ciberseguridad en mercados tan relevantes como los de Estados Unidos, Brasil o Reino Unido.

Por otro lado, el pasado mes de marzo Prosegur adquiría la mayoría del negocio de Prosegur AVOS, que inició sus actividades en el año 2015 como una división de Prosegur Cash para dar respuesta a las oportunidades de externalización de servicios que ofrecía el sector financiero. Si bien la transacción se circunscribe al mercado de España, ambas compañías han acordado analizar conjuntamente la posibilidad de que Prosegur adquiera el resto de actividades de dicho negocio que Prosegur Cash desempeña en otros países.

CADA UNIDAD DE NEGOCIO CUENTA CON UN PLAN PROPIO DE CRECIMIENTO E INTERNACIONALIZACIÓN

Meliá Hotels firma 11 nuevos proyectos en lo que va de 2021

El 30% de los hoteles pendientes de apertura está en Asia Pacífico

Por eE

Grupo Meliá ha iniciado la reactivación de su estrategia de expansión y en 2021 ha firmado ya once nuevos proyectos en Asia y en el Mediterráneo, tal y como ha declaró el consejero delegado de Meliá Hotels International, Gabriel Escarrer, en el marco de Fitur 2021.

Asimismo, la compañía ha sumado siete proyectos en 2021, entre los que se encuentra el recién anunciado Playa Esperanza Resort, un emblemático hotel de la costa norte mallorquina, además de otro establecimiento en Benidorm (Apartamentos Halley); dos destinos españoles que Meliá conoce en profundidad y que estarán funcionando desde este mismo mes.

Además, también se han incorporado a la red Affiliated by Meliá tres hoteles de nueva construcción en Malta, que estarían finalizados en 2023, y otros dos en Creta y Rodas, que suponen la reentrada del grupo en las islas griegas.

También en Creta la compañía ha anunciado otro nuevo proyecto, este bajo la marca Sol by Meliá, previsto para 2022, y otros dos nuevos hoteles para la marca Meliá Hotels & Resorts en Sicilia, el Meliá Taormina y Meliá Siracusa. Ambos hoteles, que ya se encuentran en fase de construcción, esperan estar finalizados en 2023.

Asimismo, la región de Asia Pacífico representa el otro gran polo de crecimiento de la compañía, donde concentra actualmente el 30% de sus hoteles pendientes de apertura. Precisamente en China, Meliá anunció en abril la firma de su tercer hotel en Xian, el Innside Xian Qinhan (que abrirá en 2025) y ya suma una docena de hoteles en el país.

Por último, y como novedad, la compañía creó el sello Affiliated by Meliá en 2020, un nuevo modelo de franquicia orientado a hoteles independientes que, manteniendo su identidad y su modelo propio de operación, reciben acceso a la plataforma de distribución de Meliá y a sus 14 millones de clientes fidelizados, así como a una amplia carta de servicios de gestión hotelera.

EUROPA PRESS

Iberia amplía sus vuelos a Azores, Maldivas y Eslovenia

La aerolínea vuela en la actualidad desde Madrid a un total de 114 destinos

Por eE

Durante toda la pandemia, mantener la conectividad de España con el mundo ha sido uno de los principales objetivos de Iberia y, por ello, ha sido el eje principal de su stand en Fitur. En un gran mapamundi situado en el suelo, se ha podido explorar todos los destinos a los que vuela Iberia en la actualidad desde Madrid. Un total de 114 destinos, entre los que se incluyen las novedades para este año: Maldivas, Liubliana y Azores.

De esta forma, Iberia ha incorporado las Islas Azores (Portugal) como nuevo destino en verano, según ha anunciado la aerolínea, que indicó que el próximo 3 de julio, Ponta Delgada, en las Islas Azores, se convertirá en el destino 114 de la aerolínea, adonde ofrecerá dos vuelos directos a la semana desde Madrid durante los meses centrales del verano, julio y agosto.

El pasado 14 de abril, la aerolínea presentó su programa de verano con 112 destinos entre los que se encuentra el lanzamiento de Maldivas, donde Iberia volará por primera vez el próximo mes de julio. La compañía ha solicitado permisos para operar dos frecuencias semanales en los meses centrales de verano. Esta ruta supone un cambio en la estrategia que Iberia ha desarrollado hasta ahora en su red de largo radio, pues está dirigida casi exclusivamente al segmento vacacional y será una operación, sobre todo, de tráfico punto a punto. "El anuncio de los vuelos a Maldivas creemos que infunde ánimo internamente, es una buena noticia para el sector turístico y es un ejemplo de cómo nos estamos adaptando en Iberia a las nuevas circunstancias y abriendo nuevos mercados", añadía Sánchez-Prieto.

Asimismo, Liubliana (Eslovenia) ha sido la ganadora del concurso que Iberia organizó en redes sociales para elegir su destino 113 para viajar este verano, por lo que Iberia ya ha programado los vuelos para volar a Liubliana este verano del 2 al 30 de agosto, concretamente en dos frecuencias semanales, y con los billetes de ida y vuelta por 115 euros ya a la venta.

EE

Indra consolida su liderazgo en tráfico aéreo en China

La compañía ha despegado nuevos sistemas de ayuda a la navegación

Por eE

Indra, una de las principales compañías globales de tecnología y consultoría, ganó el pasado mes de marzo nuevos contratos para desplegar en China hasta treinta cinco sistemas de ayuda a la navegación que reforzarán la seguridad en aeropuertos y principales rutas aéreas del país.

Los nuevos contratos elevan a más de 950 el número de sistemas de este tipo implantados por la compañía en China, a los que se suman los radares, sistemas de automatización instalados en centros de control y torres, comunicaciones y sistemas de información, que elevan a más de 1.000 el total de sistemas desplegados, reforzando la posición de liderazgo en ATM de Indra en el país.

En concreto, Indra entregará sistemas DVOR y DME que permiten a las aeronaves determinar el ángulo y distancia a la que se encuentran de un punto en tierra para realizar aproximaciones de precisión a los aeropuertos y seguir aerovías una vez en ruta.

Los nuevos sistemas serán suministrados por el equipo de Indra en Australia y desplegados con la ayuda de los profesionales de la compañía en Beijing. De esta manera, el trabajo realizado desde los centros de Indra en estos dos países ha permitido a la compañía superar las limitaciones de movilidad impuestas por el Covid y seguir prestando servicio con normalidad a sus clientes en toda la región de Asia-Pacífico, un mercado en el que la aviación ya se está recuperando.

Y es que, Indra es una empresa líder en el mercado de tráfico aéreo de China. Los centros de control en ruta de Chengdu y Xian gestionan con sistemas de Indra el espacio aéreo superior de ocho regiones que suman un total de 4,2 millones de kilómetros cuadrados. Así, la compañía también ha equipado el centro de control de área terminal (TMA) de Chengdu con el sistema Indra Air Automation; y en el ámbito de la vigilancia aérea ha desplegado una red de radares que controla los movimientos aéreos en el 60% de China.

EE

Global Alumni: el puente hacia la empleabilidad del siglo XXI

Pablo Rivas, CEO de Global Alumni, señala la vital importancia del 'lifelong learning' para mantener la empleabilidad.

Por elEconomista

Peter Drucker, economista, empresario y autor de decenas de publicaciones, apelando a la responsabilidad y al compromiso individual, señaló: "La mejor forma de predecir el futuro es crearlo". A día de hoy, contamos con herramientas tecnológicas, con datos y con la información necesaria para anticipar acontecimientos; si bien es cierto que no pueden asegurarnos por qué senda discurrirá el futuro, sí nos arrojan importantes pistas para que lo adaptemos a nuestras circunstancias. Desde la perspectiva del empleo, tenemos suficientes argumentos para saber cómo afrontar los retos derivados de la automatización y de la digitalización de la economía. Los informes, análisis y tendencias señalan, de una u otra forma, que el reto será la formación.

El World Economic Forum (WEF), en *The Future of Jobs Report* señala que se crearán más puestos de los que se destruirán, aunque en estos momentos de cambio, de pandemia y de adaptación tecnológica, la tendencia parece la opuesta. El Foro estima que, para 2025, 85 millones de empleos serán desplazados, mientras que se crearán otros 97 millones. La necesidad de que los empleados adquiramos nuevas habilidades ha pasado del 65% de 2018 al 94% en 2020, según señala el mismo informe.

Existe, pues, un enorme consenso entre los diferentes organismos sobre la necesidad apremiante de adquirir nuevas destrezas para mantener la empleabilidad en la 4ª Revolución industrial. El trabajo realizado por la RSA (Royal Society for the encouragement of Arts, Manufactures and Commerce) británica titulado *The Four Futures of Work: Coping with uncertainly in an age of radical technologies*, en el que ha participado Google, señala que, aunque el futuro sea complejo, tenemos una opción para transformar la incertidumbre en oportunidad: "Debemos revisar nuestro sistema educativo para que nos tomemos más en serio el aprendizaje permanente". Reino Unido, según un informe de la consultora PwC, confía en que la automatización y la inteligencia artificial añadan 232.000 millones de libras a su Producto Interior Bruto (PIB) en 2030, cerca de un 10% más. El cambio que esto supondrá en el sistema productivo del país y en el tejido laboral obligará a miles de profesionales a reconducir su carrera.

América Latina y el Caribe aún están en un periodo incipiente de adopción tecnológica. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sostiene que la revolución tecnológica que vivimos "no es la primera que ha enfrentado la humanidad, por lo que no estamos ante el *fin del empleo*". Para reaccionar al cambio tecnológico y que la región minimice los riesgos asociados a la revolución digital, el organismo señala que es necesario desarrollar planes de carrera y de formación para adecuar las habilidades de los trabajadores, de modo que puedan transitar desde ocupaciones cuya demanda está en declive hacia las que se encuentran creciendo. Todo programa de *upskilling* y *reskilling* debe responder a las necesidades del sector productivo, lo que requiere involucrar a este sector de forma muy activa para identificar las necesidades a corto, medio y largo plazo.

FORMACIÓN CONTINUA

Global Alumni, la primera *edtech* euroamericana, con sedes a ambos lados del Atlántico y más de 300 profesionales de 29 nacionalidades, ha llevado la mejor educación de posgrado a todo el mundo para responder a estas demandas. La compañía, fundada por Pablo Rivas, trabaja con instituciones de enorme prestigio y reconocimiento como MIT o la Universidad de Chicago, entre otras. Reconocida como una de las mejores *startups* del mundo en su sector, Global Alumni ha desarrollado más de 200 programas formativos con unas tasas de finalización y satisfacción de los participantes próxima al 90%.

Dichos programas, ofrecidos en varios idiomas —inglés, español, portugués, francés e italiano—, garantizan una experiencia de aprendizaje adaptada al siglo XXI y están enfocados en cubrir las necesidades de *upskilling* y *reskilling* de los profesionales que, formados en la 3ª Revolución industrial, necesitan adaptarse al nuevo marco laboral mediante la adquisición de nuevas habilidades y conocimientos. "Salir de nuestra zona de confort y aprender será fundamental para conservar nuestra empleabilidad y conseguir nuevas oportunidades profesionales. Y será continuo: no dejaremos de aprender durante toda nuestra vida, pues a medida que la tecnología evoluciona, nosotros tenemos que hacerlo a la par. Este es el antídoto para que un robot o una máquina, en lugar de sustituirnos, nos sirva para aprovecharlo en nuestro propio beneficio", señala Pablo Rivas.

Global Alumni ha transformado el sector educativo, de enorme arraigo social y cultural, eminentemente analógico y poco preparado para los cambios tecnológicos. Gracias a su metodología educativa, miles de profesionales pueden formarse en las mejores universidades del mundo con atributos como la flexibilidad. Se han roto las barreras del idioma y la distancia y, en su lugar, se ha tendido un puente de conocimiento hacia la formación y la empleabilidad de la economía digital. Es hora de reinventarse y de que cada uno cree su propio futuro.

LA 'EDTECH' ES RECONOCIDA COMO UNA DE LAS MEJORES DEL MUNDO EN SU SECTOR

elEconomista.es 15 Años

15 Años de Historia económica de España.