

DOSSIER DE PRENSA



07/06/2018



Contenidos

1. General

07/06/2018	La producción industrial catalana creció el 15%	1
	El Periódico de Catalunya	
07/06/2018	El Corredor Mediterráneo debe liderar el nuevo modelo de infraestructuras de España	2
	Diario del Puerto	

2. Medio Ambiente, seguridad, salud y sanidad

07/06/2018	La activista anti cambio climático	3
	La Razón	
07/06/2018	Limpia, autónoma y compartida	4
	ABC	
07/06/2018	La campaña contra el plástico	6
	El País Madrid	
07/06/2018	«Queremos que toda nuestra producción sea reciclable»	7
	ABC	
07/06/2018	Cómo educar a los más pequeños en valores medioambientales	8
	El Economista	
07/06/2018	Día mundial del Medio Ambiente	9
	Huelva Información	

3. Energía

07/06/2018	Apuesta por las renovables y fijar el final de las nucleares	10
	ABC	
07/06/2018	No nos equivoquemos de debate con la energía	11
	Cinco Días	
07/06/2018	La luz seguirá subiendo aunque llueva a cántaros	12
	El País	

4. Ciencia Innovación y Tecnología

07/06/2018	El desincentivador efecto incentivador de la I+D	13
	Expansión País Vasco	
07/06/2018	La industria 4.0 y sus nuevas crisis online	14
	Expansión Valencia	
07/06/2018	Un fichaje galáctico para volver a poner en valor la ciencia	15
	Cinco Días	
07/06/2018	El astronauta que debe devolver la inversión en I+D al nivel precrisis	16
	El Economista	
07/06/2018	Atraer talento, I+D y empleo de calidad	17
	ABC	
07/06/2018	Mucho más que el primer astronauta español	18
	ABC	
07/06/2018	Nunca un español llegó tan alto	19
	Huelva Información	
07/06/2018	Inerco lanza un programa de apoyo a la innovación industrial	20
	Expansión Andalucía	

5. Educación y RSE

07/06/2018	La internacionalización en la universidad	21
	El Economista	

07/06/2018	Madrid le arrebató el liderazgo a las universidades catalanas ABC	22
07/06/2018	El hospital responsable será pronto el más valorado El Economista - Suplemento Sanidad	23
07/06/2018	Atajar la fuga de cerebros y un MIR docente, demandas sociales El Economista	25
07/06/2018	Medicina, con la nota de corte más alta El Economista	26

6. Sectores y Empresas

07/06/2018	Linde ofrece respuestas a los retos de la industria 4.0 Diario del Puerto	27
07/06/2018	Repsol invertirá 15.000 millones hasta 2020 y entrará en el negocio eléctrico El Economista	28
07/06/2018	Las energéticas sacan partido con el cambio de Gobierno Cinco Días	29
07/06/2018	Repsol irrumpe en gas y electricidad El Mundo	30
07/06/2018	Repsol: adecuado salto al sector eléctrico El Economista	31
07/06/2018	Repsol mejora su plan estratégico Expansión	32
07/06/2018	Repsol invertirá 2.500 millones en bajas emisiones y negocio eléctrico Huelva Información	33
07/06/2018	Labor fundamental El Economista	34
07/06/2018	Sánchez agita las 'mareas' con Carmen Montón El Economista - Suplemento Sanidad	35
07/06/2018	Los médicos aceptan publicar los pagos de los laboratorios El Economista - Suplemento Sanidad	37
07/06/2018	Laboratorios y médicos firman la paz: los pagos serán públicos El Economista	40
07/06/2018	Repsol irrumpe en el negocio minorista de la luz y el gas La Razón	41
07/06/2018	El mercado celebra el dividendo de Repsol, que toma posiciones para el futuro Cinco Días	42
07/06/2018	Repsol planta cara a las grandes eléctricas al irrumpir en luz y gas Expansión	43
07/06/2018	Repsol recupera su negocio de gas en un plan de 15.000 millones de inversión Cinco Días	44
07/06/2018	Repsol invertirá 2.500 millones para crecer en electricidad El Periódico de Catalunya	45
07/06/2018	Repsol quiere crecer en renovables, gas y electricidad ABC	46
07/06/2018	Cloud computing, el motor de la transformación digital Expansión	47
07/06/2018	Josu Jon Imaz ABC	48
07/06/2018	Repsol destina 2.500 millones para entrar en gas y electricidad El País	49
07/06/2018	Repsol invertirá 15.000 millones hasta el 2020 La Vanguardia	50
07/06/2018	Repsol invertirá 15.000 millones hasta el año 2020 Diari de Tarragona	51



La producción industrial catalana creció el 15%

ESTADÍSTICA ► El índice general de producción industrial (IPI) de Catalunya creció un 15% en abril en relación al mismo mes del 2017 y logra, junto al resto de las comunidades, el mayor avance desde abril del 2008 (11%), según informó ayer el Instituto Nacional de Estadística (INE). Con el repunte interanual de abril, este indicador vuelve a tasas positivas tras haber retrocedido un 3,7% en marzo a causa de la Semana Santa.



Pedro Coca, presidente de la Asociación de Empresas Ferroviarias Privadas, reunió ayer a Josep Vicent Boira, secretario autonómico de Vivienda, Obras Públicas y Vertebración del Territorio de la Generalitat Valenciana; Jorge Alonso, presidente de Grupo Alonso, y Rafael Milla, presidente de Raminatrans. Foto J.P.



Desde la izquierda: Julia Company, del IVACE (Conselleria de Economía); Rafael Climent, conseller de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo de la Generalitat Valenciana; Juan Antonio Gisbert, presidente del Puerto de Alicante; Pedro Catalán, consejero de Logitren; Aurelio Martínez, presidente del Puerto de Valencia; Salvador Navarro, presidente de la Confederación Empresarial Valenciana (CEV); Lola Guillamón, presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Castellón; Francisco Toledo, presidente del Puerto de Castellón; Juan Barrios, coordinador del Corredor Mediterráneo; Alejandro Faundez, de Coordinación del Corredor Mediterráneo. Foto J.P.

LOGÍSTICA • Josep Vicent Boira, secretario autonómico de Vivienda, Obras Públicas y Vertebración del Territorio de la Generalitat Valenciana

“El Corredor Mediterráneo debe liderar el nuevo modelo de infraestructuras de España”

JAIME PINEDO
BARCELONA

Como Comunidad Autónoma invitada en esta edición del SIL, la Comunitat Valenciana está aprovechando dicha oportunidad para reforzar su competitividad en la escena logística nacional. El stand que reúne la amplia oferta de infraestructuras y servicios repartidas en las provincias de Castellón, Valencia y Alicante, complementada con la valiosa y necesaria participación de empresas privadas, fue escenario ayer de diversas actividades destinadas a analizar, explicar y debatir la situación de la logística en el territorio y los factores de competitividad presentes y futuros.

En este sentido, en la mañana de ayer se celebró una mesa redonda en la que, con el título de “Posicionamiento geoestratégico de la Comunidad Valenciana”, Josep Vicent Boira, secretario autonómico de Vivienda, Obras Públicas y Vertebración del Territorio de la Generalitat Valenciana; Rafael Milla, presidente de Raminatrans, y Jorge Alonso, presidente de Grupo Alonso, debatieron también alrededor de la necesaria, pero no siempre suficiente colaboración entre los ámbitos público y privado. El Corredor Mediterráneo fue uno de los múltiples factores de competitividad que emergieron a lo largo de la hora debate, y que Boira definió como la punta de lanza del nuevo modelo de infraestructuras que debe regir en España.

Optimismo

Pedro Coca, presidente de la Asociación de Empresas Ferroviarias Privadas moderó la mesa

redonda con una apertura en la que Josep Vicent Boira invitaba al optimismo. “Estamos en una buena situación general y estamos en el mapa de las conexiones europeas”, dijo Boira. “Estar en el mapa es muy importante pero ahora debemos hacer los deberes, es la asignatura que nos falta”, subrayó.

Jorge Alonso, por su parte, incidió en su intervención en la intermodalidad, un objetivo en el que la implicación de la Administración es “imprescindible”. Tras el visionado del vídeo corporativo de Grupo Alonso, con el lema “Únete a la fuerza del movimiento”, Alonso expuso la “visión global” de la compañía. “Vemos la Comunitat Valenciana desde los ojos globales del mundo”, dijo.

La intermodalidad, en especial la ferroviaria, exige para Alonso un cambio de mentalidad: “Debemos tratar al ferrocarril de una forma respetuosa, como si fuera un buque, no como un camión”, explicó Alonso, quien aseguró que la cadena logística “es tan fuerte como el eslabón más débil”. Tras subrayar la apuesta de la compañía por la intermodalidad, el presidente de Grupo Alonso recabó el apoyo de la Administración para solucionar las ineficiencias logísticas.

Público y privado

Rafael Milla, presidente de Grupo Raminatrans, puso en contexto la realidad de la Comunitat Valenciana, que mueve el 38% del tráfico de import-export de contenedores en España y el 60% de los contenedores en el área de Madrid, según especificó. “El gran valor añadido de la actividad portuaria en la Comunitat Valenciana

es el contenedor, seguido del automóvil”, dijo Milla.

Rafael Milla lanzó también un mensaje a la Administración autonómica relativo a la “escasez de suelo disponible”. El guante fue recogido en el turno de preguntas por el secretario autonómico de Vivienda, Obras Públicas y Verte-

bración del Territorio, quien repasó más recientes actuaciones de la Conselleria en este apartado, incluida la elaboración de un Plan Logístico que verá la luz “en breve”, lo que no convenció a Jorge Alonso, quien expresó su inquietud por cómo la Administración puede hacer un

plan “sin tener en cuenta la estrategia de los operadores privados”. “Necesitamos comunicación global”, dijo dirigiéndose a los responsables de las distintas Administraciones, a quienes pidió que “dejen de mirarse al ombligo; deben hablar con la industria”.

Teresa Ribera
Transición Ecológica

La activista anti cambio climático

B. T. /H. M. - Madrid

Ribera ha sido elegida para dirigir el gran ministerio que agrupa el medio ambiente, el cambio climático y la energía; una demanda antigua de los ecologistas que ya en 2008 pedían que se creara un «superministerio» de medio ambiente con el fin de llevar a cabo una política clara en la lucha contra el cambio climático. Ribera es una negociadora climática nata. Fue secretaria de Estado de Medio Ambiente y Cambio Climático entre 2008 y 2011. Los verdes y el sector de renovables han recibido de buen agrado su nombramiento, al ver en ella una mujer idónea para llevar a cabo la transición energética y será, además, la primera vez que una mujer ostente el cargo de ministra de Energía. Dio el visto bueno a Castor y a que el Gobierno de Zapatero destinara 770 millones a comprar derechos de emisión. Su nombre salía en todas las quinielas, dado que Sánchez y Narbona la habían puesto al frente del Consejo para la Transición Ecológica de la Economía, que entre otros retos se marca el cierre de nucleares y de las térmicas de carbón antes de 2025 (unos objetivos que siempre se marca el PSOE y luego no hace, al menos de momento); eliminar el impuesto al sol, y descarbonizar el transporte.

LOS RETOS

- **Ley de transición energética y cambio climático** con el cierre de nucleares y térmicas de carbón para 2025 y su sustitución por renovables
- **Eliminar el impuesto al sol**
- **Cambiar el modelo hacia una economía circular**





LA MOVILIDAD DEL FUTURO

Limpia, autónoma y compartida

Los fabricantes pidieron en el congreso Movin'On, celebrado en Canadá, ayuda a las administraciones para que el automóvil eléctrico despegue, además de presentar futuristas propuestas de transporte



UNAI MEZCUA
MONTREAL (CANADÁ)

Sin combustibles fósiles. Con un conductor que podría no ser su propietario. Y, a medio plazo, incluso sin conductor. Electrificación, automatización y pago por el uso del vehículo, y no por su posesión son las tres tendencias que marcan el futuro del automóvil junto con la conectividad del propio coche con otros vehículos y con los teléfonos móviles.

En ellas se reafirmaron Nissan, Audi, BMW y PSA en el congreso de movilidad Movin'On, que se celebró la semana pasada en Montreal (Canadá). Una cita que reunió a 4.000 especialistas y en la que se presentaron propuestas futuristas, como el tren de vacío hyperloop o el automóvil flotante SeaBubbles, desarrolladas por emprendedores que buscaban en este congreso, que pretende erigirse en el Foro de Davos de la movilidad, el apoyo necesario para su desarrollo e implantación.

Los fabricantes coincidieron en que el futuro de la automoción pasa por la electrificación, abandonando progresivamente las gasolinas. No obstante, Peter Tropschuh, vicepresidente de sostenibilidad de Audi, hizo hincapié en que, al menos durante la próxima década, «la mayoría de los vehículos serán aún de combustión», por lo que será necesario ir electrificando los motores diésel y gasolina de forma paralela al desarrollo de motores cien por cien eléctricos y de baterías más pequeñas y con mayor capacidad.

Tropschuh destacó la necesidad de desarrollar nuevas tecnologías, como las baterías de estado sólido, con tres veces más capacidad que las de litio, y con un menor tiempo de recarga, y defendió que estas se conciban y construyan en Europa y EE.UU. para acabar con el monopolio que ostenta Asia. Al mis-

mo tiempo, defendió la necesidad de fomentar la colaboración entre fabricantes para establecer una infraestructura de recarga adecuada, «el reto 1, 2, 3 y 4 del coche eléctrico», para lo cual también pidió un «impulso político».

Fuentes renovables

Nada de ello, no obstante, tendría sentido si no se garantiza que la energía con la que se recarguen los vehículos procede de fuentes renovables. «Los eléctricos serán positivos siempre que la energía de recarga sea limpia», destacó Tropschuh, algo en lo que también coincidió Denis Le Vot, vicepresidente y miembro de la junta directiva de Nissan Norteamérica. El directivo resaltó que las principales barreras de acceso al vehículo eléctrico, la falta de puntos de recarga y su reducida autonomía, ya están siendo derribadas, gracias también a la implicación de la industria auxiliar de automoción. «Eso permite desarrollar la tecnología cada vez más rápido», dijo.

Ursula Mathar, vicepresidenta de sostenibilidad y protección medioambiental de BMW pidió también la colaboración entre fabricantes y administraciones públicas. «Estamos convencidos de la descarbonización, pero no podemos hacerlo solos. Hace falta una infraestructura apropiada y para ello es necesaria la colaboración de las administraciones locales», afirmó, y resaltó que este tipo de vehículos ha prosperado en regiones con políticas activas para su fomento, como Noruega o California.

Denis Le Vot, de Nissan, cree que vehículo autónomo y eléctrico van de la mano. «Conducir un eléctrico es más fácil, y es más sencillo introducir en él tecnologías de conducción autónoma», explicó, poniendo como ejemplo al Leaf. «El motor eléctrico permite adaptarse



Un «hyperloop» con acento valenciano

«Bienvenidos al futuro del transporte». Bajo este lema, el joven valenciano de 26 años David Pistoni defiende su propuesta de tren magnético sobre túnel de vacío capaz de alcanzar los 1.200 km por hora. «Al igual que hay diferentes

tipos de tren o avión, hay diferentes tipos de hyperloop», explica. Para desarrollar su propuesta, premiada por el fundador de Tesla, Elon Musk, él y cuatro compañeros de la Politécnica de Valencia han creado la «startup» Zeleros. «Nuestro planteamiento es diferente al de otros competidores, con la propulsión instalada en el vehículo y un sistema de levitación patentado que ahorrará costes y permitirá crear redes muy largas», detalla.

Colaboración política
Mathar, de BMW, resaltó que el coche eléctrico ha prosperado donde hay políticas que lo fomentan



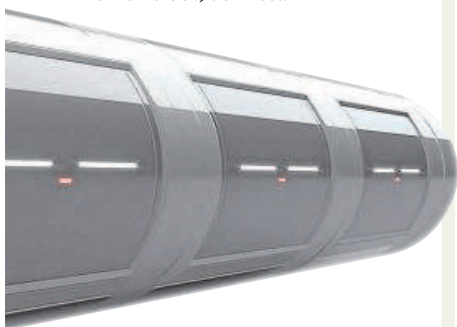
Eléctrico... y flotante

Con capacidad para cuatro pasajeros y un piloto, este taxi flotante pretende ser una solución para ciudades con ríos o bahías. Totalmente eléctrico, puede alcanzar velocidades de hasta 15 kilómetros por hora. Ya ha sido probado en París, y sus fundadores pretenden expandirlo a 50 ciudades más.



Vehículos más espaciosos

Conducir un eléctrico es más fácil y los componentes son más pequeños, con lo que hay más espacio. Por ello conducción eléctrica y autónoma irán de la mano, cree Denis Le Vot, de Nissan



forma precisa a la velocidad del vehículo precedente. Además, los componentes, como el motor o la transmisión, son más pequeños, dejando más espacio».

Brigitte Courtehoux, responsable de servicios conectados y movilidad del grupo galo PSA, que engloba a la marca de servicios Free2move, hizo hincapié en las nuevas formas de uso del automóvil, desvinculadas en muchos casos de su propiedad. «Debemos dar soluciones distintas al usuario para que pueda elegir la adecuada a sus necesidades de forma sencilla», explicó, y detalló la flexibilidad de Free2Move, que ofrece coche compartido (car-sharing), leasing y alquiler por minutos de escúteres, bicicletas y automóviles particulares. «Debemos garantizar que siempre tenga una opción cuando la necesite».



» **CAMPAÑA CONTRA EL PLÁSTICO**

La Comunidad inició ayer la campaña *Cuando vayas al campo, no lleves plásticos*, con motivo del Día Mundial del Medio Ambiente, para concienciar sobre los envases contaminantes.



CLAVES

Reciclable

Michelin quiere que toda su producción sea integralmente reciclable, mediante el uso de nuevos materiales.

Sostenible

Estos nuevos materiales procederán, en un 80%, de fuentes sostenibles para el año 2048.

Conectado

Desde este año, todas sus cubiertas de camión tendrán un chip que informará de su estado al conductor.

Tecnológico

Este chip se extenderá también a los neumáticos de turismo en los próximos años, según Michelin.



Proyecto Vision de Michelin, una fusión entre llanta y neumático sin aire

«Queremos que toda nuestra producción sea reciclable»

Florent Menegaux

Dir. general ejecutivo de Michelin

U. MEZCUA
MONTREAL (CANADÁ)

El neumático no quiere quedarse fuera de la revolución que está transformando la movilidad. Michelin, segundo fabricante mundial, y primero de Europa, anunció durante la pasada edición del congreso de movilidad Movin'On, que patrocina, un ambicioso plan. De aquí a 2048, toda su producción empleará un 80% de materiales sostenibles, y será integralmente reciclable.

«Actualmente ya reciclamos un porcentaje muy alto de nuestros neumáticos, equivalente en algunos países, como España, a toda nuestra producción», explicó Florent Menegaux, director general ejecutivo de Michelin y futuro presidente del grupo a partir del año que viene, durante un encuentro con medios. «Pero también comercializamos en países situados en África, sudeste asiático, o Sudamérica, que carecen de sistemas adecuados. Queremos asegurarnos de que el 100% de nuestra producción sea totalmente reciclable, utilizando materiales sostenibles».

Para ello, el grupo galo se halla inmerso en la búsqueda de nuevas materias primas biodegradables, pero también pretende desarrollar nue-

vas fórmulas para reciclar mejor los utilizados en la actualidad. En este doble objetivo se encuadran algunas de sus últimas adquisiciones, como la empresa tecnológica Lehigh, líder mundial en el micronizado del caucho, que en pocas semanas inaugurará una factoría en Murillo el Fruto (Navarra) pionera en Europa.

Tecnología y nuevos materiales son claves para desarrollar el concepto que Michelin defiende: que los neumáticos se usen durante la totalidad de la vida útil, lo que reduce el derroche: «Eso requiere de tecnología».

La carga tecnológica de las cubiertas no hará sino incrementarse en los próximos años, cuando lleguen a los turismos los neumáticos conecta-

“
«Estamos muy satisfechos con nuestras factorías españolas»



dos, una solución ya implantada en los vehículos de gran tonelaje. «A finales de este año todos nuestros neumáticos de camión tendrán un dispositivo electrónico que permitirá recopilar y consultar información sobre su estado a las flotas, todos los sistemas necesarios para su control, como presión o durabilidad», explica. Ya se ha probado en neumáticos de avión, con grandes réditos, al reducir los tiempos de inspección.

Además, hace pocas semanas la compañía lanzó el servicio Michelin Track Connect. Gracias a un dispositivo dentro de la rueda el conductor puede consultar el estado de los neumáticos (presión, temperatura...) y averiguar si su estilo de conducción es perjudicial. «En el futuro todos nuestros neumáticos se beneficiarán de esta tecnología», adelanta. También los miles que se producen en España, en las factorías de Lasarte, Vitoria, Aranda de Duero y Valladolid, y con las que asegura que el grupo está «muy satisfecho».



Cómo educar a los más pequeños en valores medioambientales



Desde el proyecto 'Libera', creado por Ecoembes y Seo/BirdLife, llevan a cabo iniciativas en diferentes puntos de España para transmitir a niños y adolescentes la importancia de cuidar los diferentes ecosistemas.

Si tenemos claro que los niños de hoy son la sociedad del mañana, es imprescindible posicionar la educación de nuestros pequeños como la columna vertebral del futuro. Entre tantos asuntos que hoy nos ocupan, a veces se obvia el valor de cuidar la naturaleza y la importancia de que esto sea bien entendido. Por ello, motivar una toma de conciencia para desarrollar la sensibilidad ambiental de los más pequeños y una formación de hábitos que generen un cambio de actitud frente al entorno natural, se debe convertir en una actividad obligatoria.

Esto lo han tenido muy en cuenta desde *Libera* –un proyecto creado por SEO/BirdLife, la ONG ambiental decana en España, en alianza con Ecoembes, la organización medioambiental sin ánimo de lucro que promueve la economía circular a través del reciclaje de los envases– que, entre otras muchas acciones que llevan a cabo para conseguir un entorno natural libre de basura, se han centrado en los más pequeños para que participen en sus acciones de recogida y limpieza del medio ambiente. Además, para abordar el tema con el rigor que le corresponde, desde la iniciativa lanzan el término *basuraleza*, que comprende el conjunto de elementos generados por el hombre que alteran el equilibrio de los ecosistemas.

Educación y conciencia

El pasado mes de diciembre, *Libera* organizó un taller con mamás blogueras y sus hijos para dar a conocer las consecuencias que tiene el *littering* (tirar residuos al suelo) en nuestro planeta y para que aprendieran cómo ser parte de la solución. Durante la jornada, las madres tomaron conciencia de la importancia de trasladar a los niños el cambio de concepto de *no lo cojas, es basura a no lo tires, es basura*. Además, realizaron un ejercicio experimental para entender qué es y cómo hacer ciencia ciudadana, uno de los principales objetivos del proyecto. En un espacio que simulaba los tres ecosistemas (terrestre, fluvial y marino), las madres identificaron los residuos abandonados en cada uno de ellos y rellenaron unos formularios con el fin de aportar datos para conocer el volumen, cantidad y tipología de la basura que hay en el campo. También pudieron resolver dudas respecto a qué residuos deben ir en cada contenedor. A la par, los niños disfrutaron de distintas actividades de la mano de los educadores ambientales de SEO/BirdLife relacionadas con el cuidado de la naturaleza.

Después, se desarrolló a principios de marzo la campaña *La comunidad escolar balear, por una naturaleza sin basura*, donde participaron diez institutos de Baleares (cuatro en Mallorca, tres en Menorca y tres en Ibiza). De nuevo, el objetivo de la iniciativa fue colaborar en la educación ambiental de los más jóvenes, incorporando al colectivo de estudiantes de secundaria en las labores de conserva-



ISTOCK

ción de un espacio natural cercano a sus centros. Concretamente, se impartió información en las aulas sobre el impacto de la naturaleza en el medio, sobre las acciones de caracterización y los servicios de gestión de residuos, así como salidas a un espacio natural cercano y debates en las aulas sobre los resultados y propuestas de actividades de mejora. Por ejemplo, el Instituto de Nuestra Señora de la Consolación II de Palma de Mallorca realizó una batida de limpieza de residuos abandonados en el Torrent Gros, un cauce seco o estacional de ríos de la isla.



Islas Baleares y Granada ya han desarrollado programas de recogida en sus diferentes áreas

Otra de las principales amenazas para la biodiversidad de nuestros océanos son las basuras marinas. Una catástrofe ambiental de dimensiones abrumadoras que afecta, además de la flora y fauna, al ser humano. En este sentido se desarrolló otra de las iniciativas de *Libera*, que trabaja junto al proyecto *Ecopuertos*, promovido por la *Asociación proyecto EcoPuestos* en colaboración con Ecoembes y la *Asociación de Latas de Bebidas*, para liberar de *basuraleza* las playas granadinas. El objetivo es que cuando acabe el curso escolar se hayan realizado 18 acciones de limpieza en las que habrán formado parte más de 800 alumnos. Una vez más, se persigue transmitir a la ciudadanía la importancia que tiene evitar que las basuras lleguen a los mares, ríos, bosques, playas o campos. Porque la naturaleza es de todos, y de todos es el trabajo de cuidarla.



DÍA MUNDIAL DEL MEDIO AMBIENTE

FRANCISCO CASERO
VICENTE JURADO

Fundación Savia

El martes se celebró el Día del Medio Ambiente, un toque de atención sobre lo que hacemos en nuestro planeta. Una primera manifestación del tremendo impacto que nuestra especie está provocando en la Tierra es la existencia de hasta seis manchas flotantes de plásticos en el océano Pacífico, alguna como la localizada frente a Chile, cuatro veces mayor que de España. Los mares están saturándose de los plásticos que utilizamos en las actividades industriales y domésticas, con el gran impacto sobre las poblaciones de peces y mamíferos que habitan sus aguas. La UE acaba de tomar nota del asunto y propone reducir las bolsas de plástico de un solo uso que se cobrarán obligatoriamente a partir del 1 de julio.

Una segunda manifestación a nivel global y de mayor alcance aún, es el progresivo aumento de las temperaturas debido al cambio climático que está provocando –entre otros efectos– una reducción acelerada de la extensión de hielo en el Ártico y un aumento de los episodios de sequía, lluvias torrenciales y huracanes (qué decir de las gra-

nizadas y de los intensos aguaceros caídos hace unas semanas en Andalucía). Si a ello le sumamos la constatación inequívoca de la elevación del nivel del mar y la extinción acelerada de especies vegetales y animales en todo el planeta, el panorama para los próximos años es desolador. Y eso a pesar de la Convención de París 2015 que parecía marcar un punto de inflexión en la emisión de gases de efecto invernadero y un compromiso de la comunidad internacional del que ya se ha descolgado EEUU, que es junto con China el principal emisor mundial de esos gases.

Desde luego y sin querer parecer pesimistas, en Andalucía la cosa tampoco anda muy bien. La reapertura de la mina de Aznalcóllar sin la obligada evaluación de impacto ambiental, con el consiguiente riesgo que aún entraña, no parece una buena opción y más cuando el gobierno regional se vanagloria –y en parte con razón– de los éxitos alcanzados con el Corredor Verde del Guadamar y la recuperación de 4.800 hectáreas afectadas por el vertido tóxico de hace 20 años. El cementerio nuclear de El Cabril en Hornachuelos sigue recibiendo materiales de otros puntos del Estado, quizá incluso de la desmantelada central nuclear de Garoña, con el riesgo asociado que eso conlleva. El vertedero de Nerva sigue activo a pesar de la grandísima oposición durante años por parte de movimientos vecinales, eco-



La actividad industrial y el impulso en energías renovables, líneas obligadas de actuación

gistas y de algunos partidos políticos, con dudas sobre la seguridad de los residuos tóxicos almacenados allí y sin la creación de empleo que se esgrimió en su día.

Por ello, nos parece importante que desde el Gobierno andaluz, se active el impulso a las energías re-

novables, paralizadas por el anterior Gobierno nacional, y de las que podríamos ser referente en toda España e incluso en Europa. La bonificación de un porcentaje en el IBI para las viviendas que tengan instaladas placas solares es ya una iniciativa que están llevando a cabo algunos ayuntamientos andaluces.

Asimismo, dado el alto grado de contaminación detectado en las áreas metropolitanas de algunas ciudades andaluzas (Sevilla, Málaga, Granada, Cádiz) habría que activar un plan de medidas de movilidad sostenible, de peatonalización e incremento de las zonas verdes en pueblos y ciudades de forma que hagamos más saludable y amigable nuestros espacios diarios de trabajo y ocio. Piénsese que gran parte de nuestros desplazamientos los hacemos en vehículos a motor diésel o gasolina y que en breve, en algunos países europeos el diésel va a desaparecer. El Plan de Movilidad Sostenible ha de incluir bolsas de empleo que permitan ya la creación de puestos de trabajo relacionados con las energías renovables, la educación y formación ambiental, la agricultura ecológica y en terrazas y balcones y el urbanismo bioclimático.

Necesitamos también un Plan de Medidas Urgentes que atienda los problemas de nuestros bosques, dehesas y matorrales, afectados por la enfermedad conocida como la “seca” que está matando encinas, alcornoques y otras especies y

que tenemos que atajar cuanto antes, basándonos en la investigación forestal necesaria – y para ello hace falta inversión en el sector–. Y una mención aparte a nuestras dehesas y a la ganadería trashumante que están en grave riesgo de desaparecer. La dehesa es un ecosistema milenario, sostenible e irremplazable, que necesita de la presencia permanente del ganado y de la actuación diaria y continua del hombre. Así es como ha pervivido durante siglos y como ha llegado a ser un modelo único y paradigma europeo de aprovechamiento racional de recursos naturales. La dehesa conforma nuestro paisaje mediterráneo, ayuda a la mejora de la biodiversidad, participa activamente en la lucha contra el fuego y la desertificación, fija la población en el medio rural, y es un “cheque en blanco” para negociar y compensar los objetivos agrarios comprometidos para la amortiguación del cambio climático, contribuyendo además al nuevo concepto de salud pública, al activar nuestro sentido de disfrute y bienestar social. Se han estimado pérdidas en el sector agroganadero que no auguran una perspectiva de mantenimiento de esos bienes y servicios públicos. Y las ayudas de la PAC van a disminuir para el próximo período de aplicación. Pedimos al Gobierno andaluz que haga un esfuerzo presupuestario y una mejor política social y verde para los próximos años.

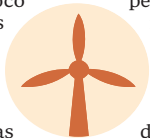


Transición ecológica

Apuesta por las renovables y fijar el final de las nucleares

JAVIER GONZÁLEZ NAVARRO MADRID Teresa Ribera se encontrará con un sector energético muy convulso por las decisiones adoptadas por su antecesor, Álvaro Nadal, que ha conseguido algo tan difícil como enfadar a todo el mundo en muy poco tiempo. Uno de los primeros desafíos de esta reconocida ecologista será ampliar los objetivos de reducción de emisiones contaminantes a través del crecimiento de las energías renovables para cumplir con los niveles exigidos por la Unión Europea. En este asunto es una experta, ya que fue secretaria de Estado de Cambio Climático durante el segundo Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero.

En paralelo, quiere fijar un calendario para el cierre progresivo de las centrales nucleares cuando cumplan los 40 años de vida útil, situación que se dará a partir del año 2023, así



como la desaparición de las centrales de carbón.

Sobre las renovables, deberá decidir si mantiene o mejora la denominada rentabilidad razonable de estas instalaciones, que sufrió un espectacular recorte con las reformas del Gobierno del PP. Otra cuestión que exige el sector eléctrico es la supresión de los impuestos creados por el anterior Ejecutivo. Lo que se da por descontado es que desaparecerá el llamado «impuesto al sol» que impide el autoconsumo en los edificios.

Teresa Ribera desea también alcanzar un pacto de Estado sobre la energía que esté al margen de cualquier gobierno y queda por ver si asumirá todas las recomendaciones de la comisión de expertos sobre la transición energética que creó Álvaro Nadal, como el incremento del impuesto al gasóleo.



El Foco

No nos equivoquemos de debate con la energía



JOSÉ LUIS DE LA FUENTE O'CONNOR

Profesor de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de la UPM

España deberá compatibilizar en una ley los objetivos de transformación energética

Hace varias semanas se presentó al entonces ministro responsable de Energía, Álvaro Nadal, un informe sobre la transición energética en España y algunas propuestas para avanzar en ella las próximas décadas hacia una transformación de la economía y la actividad social con menos emisiones de gases de efecto invernadero –más descarbonizada–, más sostenible y cuya influencia en el medio ambiente sea lo menos lesiva posible.

El informe de la comisión de expertos establece dos objetivos para el modelo energético de España en el horizonte del año 2050: su descarbonización, compatible con un sector económicamente eficiente y seguro. El trabajo ha suscitado diversas reacciones, pero se puede considerar como un buen punto de partida para llevar a cabo, con la debida serenidad, un debate necesario sobre cómo transformar nuestro sector energético y sobre las implicaciones que ello supone. Estamos lejos, sin embargo, de poseer una estrategia nacional clara para optimizar su jalonamiento con inversiones, políticas concretas y actuaciones con el fin de estimular la economía en esas líneas, y cumplir objetivos concretos.

Cualquier ciudadano de un Estado moderno podría suponer que este debería tener más o menos clara una estrategia sobre dónde nos dirige la brújula energética. Además, que, periódicamente, podría apoyarse en las opiniones de conocedores del sector energético a escala nacional e internacional, para consolidarlas o rectificarlas. Me temo que no es así, al menos del todo, según hemos podido comprobar en esa comisión. El imperio del corto plazo lo impide. El

sistema energético de hoy a escala mundial es el resultado de más de cien años de elecciones de los consumidores, proveedores y Gobiernos. Las sociedades actuales quieren un abastecimiento de energía que sea asequible, seguro y con amplia disponibilidad de productos. Como resultado de todo ello, en la actualidad, los hidrocarburos representan más del 80% del mix energético. En España casi el 75% del abastecimiento de energía primaria. El petróleo, más del 50% del consumo final.

El debate sobre nuestro modelo energético de abastecimiento-utilización se debe centrar no solo en qué tecnologías se han de utilizar en la cobertura de nuestras necesidades, en todas sus for-

mas y vectores, no solo en la eléctrica, que suele centrar las discusiones. Tampoco habría que centrarse exclusivamente en si todo tiene que tender a ser renovable, o en si deben cerrar las centrales nucleares y cuándo, en si hay que potenciar ya el gas frente al carbón, etc. Habría que establecer, previamente, y sin descartar nada, cuál debiera ser el mix energético óptimo en las próximas décadas, de acuerdo con una gran cantidad de variables: sus costes, sus ventajas/inconvenientes, residuos, emisiones, costes sociales asociados, capacidad de generar empleo, tendencias tecnológicas fiables, etc.

El debate debería ser precedido por la formulación de una narrativa inteligible que explique las transformaciones que se quieren conseguir a medio y largo plazo y sus implicaciones sobre la economía –costes–, el empleo y el consumo. Debería llegar a todos los consumidores y, por supuesto, a los agentes, a los legisladores, a la sociedad civil y a la academia.

Para esa discusión generalizada, el informe de los expertos establece unos elementos que se deben resetear a cero cuanto antes para obligar a salir de la zona de confort a lo políticamente correcto o al statu quo actual –simplificación de la fiscalidad de los productos energéticos, peajes de acceso a redes de transporte y distribución, objetivos de mínimos, mecanismos de gobernanza, mercados que no funcionan adecuadamente, cómo cambiarlos, etc.

Con este punto de partida, el objetivo simple sería siempre cómo abastecernos de energía en todas sus formas de tal manera que se reduzcan significativamente las emisiones de gases de efecto invernadero, haciendo uso de todos los recursos disponibles, renovables o no, a un coste mínimo, y es-



Una central eléctrica en funcionamiento. PIXABAY

timulando la consecución de algunas metas primordiales como el empleo y la balanza comercial. Entre el cuadro de costes a considerar estarían todos los ambientales de las diversas fuentes energéticas –gas, carbón, biomasa, uranio, combustibles líquidos, etc.–, de sus emisiones (CO₂, partículas, NOx, SOx), del procesamiento de los productos de desecho (nucleares y otros), así como los riesgos radiactivos. El resultado debiera ser la formulación de un programa de optimización de abastecimiento energético año a año, que minimice costes, emisiones contaminantes y reduzca nuestra dependencia energética, contemplando al tiempo la competitividad de las empresas españolas y la creación de empleo. Cómo se estructura todo y los medios a poner para conseguirlo debería debatirse ampliamente cuanto antes a todos los niveles y los interesados.

En el balance sosojado de la lectura y reflexión del

informe de la comisión de expertos hay que tener siempre presente que no todos los avances tecnológicos o sociales se materializaron como algunos expertos predijeron. Así, como expone P. Tetlock en repetidas publicaciones sobre los expertos y su capacidad de imaginar el futuro, cabe concluir en la conveniencia de adoptar una actitud de alerta y cautela, deliberación y experimentación por parte de los actores políticos, económicos y sociales, siendo conscientes de las no pocas incertidumbres del proceso en curso de esa transición, la rapidez de los cambios y la gravedad de los posibles efectos de sus decisiones.

Las incertidumbres se amplifican cuando se consideran los factores en juego, pues cada uno de ellos suscita problemas complejos. No se trata de esperar a tener todo el conocimiento necesario para tomar decisiones –pues los acontecimientos pueden desbordarnos–, pero tam-

co es razonable decidir sobre juicios preliminares, escenarios mediáticos o llamativos, ni extrapolando a partir de pocos casos de uno o dos países. La salud y el bienestar económico de generaciones están comprometidos en ello.

El Gobierno de España deberá compatibilizar estratégicamente –en la nueva Ley de Cambio Climático y Transición Energética– los dos grandes objetivos de la transformación energética que se persigue con otros medioambientales referidos a la calidad del aire y el agua, la agricultura, la descarbonización del transporte, así como con una estrategia de reindustrialización, empleo y de erradicación de la pobreza energética. Todo ello comporta un enorme desafío que ya hay que afrontar con instrumentos legislativos, regulatorios y de control, con amplitud de miras, sin pesimismo ni prejuicios, pues las posibilidades son muy prometedoras.



El objetivo de España debe centrarse en cuál es el mix energético óptimo para las próximas décadas



EL ACENTO

La luz seguirá subiendo aunque llueva a cántaros

Jesús Mota

Con demasiada frecuencia la simplificación equivale a una mentira. Pero con las simplificaciones se sale del paso. Por ejemplo, Mariano Rajoy, aguijoneado por subidas disparatadas del precio de la luz, explicó a los españoles a finales de enero de 2017 que la lluvia y el viento por llegar causarían un descenso en el precio de la luz. El hoy expresidente lo tenía claro: “Producir la electricidad con agua es mucho más barato, y con viento también”. Rajoy olvidaba entonces que el precio de la electricidad está mediado por un mercado, para algunos, un simple rastrillo con pretensiones; tampoco lo recuerdan hoy quienes se preguntan cómo es posible que el precio de la electricidad suba sin descanso a pesar del mal tiempo y la lluvia pertinaz. A mediados de mayo el precio de la electricidad estaba en 30-35 euros MWh. Anteayer señalada 62,77 euros MWh. Ni siquiera Rajoy podría decir que ha llovido poco. Y la producción nuclear, a pesar de paradas técnicas y otros contratiempos menores, está en niveles razonables. Algo falla en el razonamiento de Rajoy y de quienes identifican sin más renovables o producción hidráulica con precios más bajos. Veamos.

El mercado de electricidad, como todos, es marginalista. El precio para toda la electricidad viene marcado por el precio de la energía de generación más cara. Como el mercado eléctrico es un mercado de casación de ofertas presentadas

por las empresas —y no, como parecería lógico en un mercado cuyos activos de producción han sido financiados por los consumidores, mediante un operador independiente que dispusiese libremente de la electricidad producida para optimizar el precio final—, estas utilizan el agua, pautando sus ofertas para casación, para sustituir la tecnología más cara (que hoy es la electricidad generada por gas); de forma que la electricidad que sale del mercado hacia hogares y empresas, aunque proceda de un embalse hidráulico, se paga al precio de la central de ciclo combinado, en torno a los 60 euros MWh.

Tan sencillo como eso. En este mercado eléctrico el precio del MWh más barato se paga al precio del MWh más caro; aumenta así la rentabilidad para las compañías y, de paso, queda desmentida esa idea tan motivadora de que la energía de origen hidráulico y renovable configura una electricidad más barata y sostenible. Observemos de pasada que el día que la electricidad estaba a 62,77 euros MWh, en Francia estaba a 55,35 euros, en Alemania a 45,94 euros y en Suiza a 45,79 euros. En ninguno de esos países ha llovido más o ha soplado más el viento y tampoco tienen parques de generación con mayor presencia de renovables.

La nueva ministra de Energía y la Comisión de Mercados y Competencia tendrían que explicar esto a los consumidores, para que no se llamen a engaño: más agua y más viento no significan precios más bajos de la luz con este mercado. Ni el diluvio universal o los vientos huracanados de ciclones sucesivos bajarán en un solo euro el MWh. Con este mercado la electricidad podrá ser más limpia, pero desde luego no será más barata. Su tendencia natural e irrefrenable es al encarecimiento continuado, al margen de la utilidad social de la electricidad; y, además, es fácil pronosticar que la luz en España, con este mercado, seguirá siendo más cara que en los países europeos.

Miguel Isaacs

Las políticas públicas de ayudas a la I+D pretenden ejercer un efecto tractor, "tirar del carro". Pero si su diseño no se ajusta en plazos, na-

Capilaridad, esa es la clave. Si no aumenta el número de pymes comprometidas con la I+D y la innovación, no avanzaremos hacia la convergencia con los estándares europeos. Las cifras

Uno.- Mientras en Europa los programas se diseñan con carácter plurianual y persiguen resultados a largo plazo, las políticas de apoyo a la I+D estatales son cortoplacistas, carecen de continuidad, son cambiantes en su tipología, actores, exigencias,...

Y, tres.- Las grandes empresas hacen una labor muy importante y son tractoras del resto del tejido industrial. Pero las herramientas de apoyo tienen que ser eficaces tanto para las grandes como para las pymes y las existentes a nivel estatal cumplen las necesidades de apoyo a las primeras y no tanto a las segundas. Los incentivos fiscales, por ejemplo, tal y como están diseñados son aprovechados por las grandes empresas, porque controlan y predicen sus resultados. Pueden planificar. No así las pequeñas y medianas. En Europa se diseñan programas de ayudas ex profeso para las pymes. Si en Europa se ha conseguido, ¿en España por qué no?

CEO de Bantec



La industria 4.0 y sus nuevas crisis online

ANÁLISIS por **Á. C. Álvarez**

Aunque los operadores de móvil ya están lanzando el 5G y los gurús no tardarán en apropiarse del 5.0, hoy la protagonista aún es la industria 4.0. Pero, ¿qué están haciendo las empresas valencianas para no quedar fuera de juego?

En el ámbito productivo, las prioridades de empresas tan distintas como la azulejera Colorker, la firma auxiliar de la automoción Ibérica de Suspensiones, la cosmética RNB o Dulcesol coincide: contar con información real de sus procesos y poder reaccionar de forma inmediata para optimizar esos procesos, según explicaron en una jornada orga-

nizada por Sisteplant en Valencia. Aurelio Tornero, director general de fábrica de RNB, destacó algunas de las ventajas: “Antes con el análisis del producto químico decidíamos si pasaba o no. Ahora, conocemos cuando empieza a haber desviaciones en la composición y podemos advertir al proveedor para que lo corrija antes de que llegue a niveles en que no pase el control”.

En el caso de la castellonense Ibérica de Suspensiones, su proyecto estrella es la monitorización de la energía que consume cada equipo para

Los datos en tiempo real permiten adelantarse a los problemas de materia prima o de producción

decidir cuando sale más rentable que funcione. “En algunos casos la energía es nuestro mayor coste y con este proyecto podemos decidir si nos interesa más producir en la tarifa nocturna o diurna”, comentó su director de planta, Sergio Palacios.

La firma de automoción también puso un ejemplo de cómo esos cambios pueden mejorar la productividad. “Hace 4 años se disparó el nivel de pedidos y no teníamos capacidad para ampliar la producción. Lo primero que hicimos fue ser conscientes de que necesitábamos recoger los datos en tiempo real, porque los que teníamos eran de dos días antes y eso generaba ineficiencias”.

Por su parte, el consejero delegado de Dulcesol, Rafael Juan puso en perspectiva la vertiginosa evolución

de la industria: “En los 80 producíamos una única referencia, hoy fabricamos casi 2.500”.

Además puso un ejemplo de un error de su empresa con el que aprendieron. “Hace 17 años pusimos en marcha nuestro primer almacén automatizado. Tuvimos que cambiar a todo el personal porque cometimos el error de no formar para pasar de un trabajo manual a uno digital”.

Juan fue más allá de la producción y consideró que el uso de las nuevas tecnologías y las redes sociales está

Dulcesol ha tenido que cancelar una promoción vinculada a San Fermín por el rechazo ‘animalista’

cambiando la forma de diseñar y vender los productos. “Hemos creado una plataforma de cocreación de productos con los consumidores”. Aunque también tiene su otra cara en forma de crisis. “Nuestra última crisis ha sido por una promoción de producto. Hicimos sorteos para Fallas y la Feria de Sevilla, pero cuando lo hicimos para San Fermín, se metieron los animalistas y tuvo el efecto contrario, porque reaccionamos tarde para cancelarlo”.

RNB, que tuvo una mala experiencia online con las cremas de Mercadona y ahora lleva a *influencers* de visita a su factoría, fue más allá al señalar que “ya no es tu comercial el que define el producto, sino el cliente final que se expresa mucho”.



Pedro Duque *MINISTRO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES*

Un fichaje galáctico para volver a poner en valor la ciencia

M. M. MENDIETA /
J. G. ROPERO
MADRID

El mayor golpe de efecto del nuevo Gobierno de Pedro Sánchez estaba en el Ministerio de Ciencia. Tras recuperar esta cartera, algo que todos los científicos españoles llevaban años reclamando, el nuevo presidente ha decidido poner al frente de la misma a Pedro Duque (Madrid, 1963), el primer y único español que ha viajado al espacio.

La elección del astronauta para pilotar este ministerio ha generado un enorme entusiasmo dentro de la comunidad científica. Además, asumirá también las competencias de innovación y universidades. Con el Gobierno anterior, innovación y ciencia dependían del Ministerio de

Economía (pilotado durante la mayor parte de los últimos siete años por Luis de Guindos), mientras que todo lo relativo a universidades dependía del Ministerio de Educación, Cultura y Deportes.

Pedro Duque se crió en un barrio de la periferia de Madrid (San Blas). En 1986 se convirtió en ingeniero aeroespacial, tras cursar la carrera en la Universidad Politécnica de Madrid. Fue el segundo de su promoción, con matrícula de honor.

En octubre de 1998 participó en una misión espacial, convirtiéndose en el primer ciudadano español en salir de la atmósfera terrestre. Un año después recibió el Premio Príncipe de Asturias de Cooperación Internacional.

Desde entonces, ha seguido muy vinculado al sector aeroespacial, trabajando en Alemania, Rusia,

EE UU, Holanda y España, combinando empleos en el sector privado y en agencias internacionales. Durante los últimos seis años ha trabajado para la Agencia Espacial Europea (ESA, por sus siglas en inglés), coordinando la actividad de las misiones en la Estación Espacial Internacional.

En una entrevista concedida a **Cinco Días**, recordaba que aunque Europa se ha quedado a la zaga de otras potencias en el envío de astronautas al espacio, "en satélites de observación de la Tierra y telescopios espaciales, podemos sacar mucho pecho, y hay muchos españoles dedicados a ello".

Durante dicha conversación, Duque explicaba que una de las claves para aumentar el peso innovador en la economía española pasaba "por darle una



vuelta al modelo de educación y universidades, para que haya más calidad y menos cantidad. Ha habido una época en que las universidades eran un medio de repartir conocimiento y menos de crear profesionales. Hay mucho trabajo que hacer".

También se lamentaba por la "poca innovación" presente en las empresas españolas en general. "Hay

pocas con un presupuesto dedicado a ello", explicaba, y ponía como ejemplo en esta materia a EE UU. "En Europa hay una falta de interés por la innovación enorme comparado con Estados Unidos, donde el presupuesto supera diez veces el europeo".

Duque es una apasionado de la ciencia básica, y también de sus desarrollos tecnológicos. El astronauta

siempre ha defendido el papel fundamental que debe tener el sector público para formar a los futuros científicos. "Hay que garantizar que la universidad pública produzca a los mejores ingenieros, y no la privada", explicaba recientemente en una entrevista.

Sobre la relación entre la ciencia, la innovación y la universidad, el astronauta siempre ha defendido "las inversiones en fomento de la ciencia y la tecnología promocionan la conversión de todo ese talento en innovación que revertirá en nuevos productos, patentes, servicios y, en general, en sólida exportación en plazos aún más cortos".

El nuevo ministro de Ciencia también se ha distinguido por ser un activo combatiente contra las pseudoterapias médicas, como la homeopatía.

**Pedro Duque** Ministro de Ciencia, Innovación y Universidades

El astronauta que debe devolver la inversión en I+D al nivel precrisis

N. García MADRID

De astronauta a ministro de Ciencia, Innovación y Universidades. Pedro Duque asumirá la cartera que tiempos atrás criticó por la falta de financiación. El primer español que viajó al espacio -lo hizo en 1998- tendrá el reto de recuperar los niveles de inversión de los años precrisis, una petición a la que se han sumado también los rectores universitarios desde hace tiempo. La inversión en I+D+i en España se sitúa un 9,1 por ciento por debajo de los niveles de 2009; unas cifras que aún no se han recuperado y que nos hacen estar por detrás del resto de países europeos. La recuperación económica no se ha visto reflejada en la inversión en investigación, que continúa en retroceso, representando únicamente el 1,19 por ciento sobre el PIB (lejos del objetivo de la UE del 3 por ciento). El ingeniero ha relacionado la precariedad financiera en ciencia con la fuga de cerebros al extranjero. España no contribuye lo suficiente en Ciencia, cuando hacerlo es "ventajoso" para el país, indicaba en una entrevista. Uno de los retos que deberá asumir será que salga adelante la estabilización laboral de los investigadores en OPI (Organismos Públicos de Investigación), consorcios y fundaciones científicas, una medida de la que po-

**El astronauta Pedro Duque, ministro de Ciencia, Innovación y Universidades.** ALBERTO SERENO

drían beneficiarse más de 2.000 trabajadores y que recoge los PGE de 2018. Esta medida permitiría que trabajadores que hayan ocupado una plaza de carácter estructural, de forma ininterrumpida en los últimos tres años, puedan tener contrato indefinido. A nivel universi-

tario, deberá junto a la nueva ministra de Educación, Isabel Celaá, volver a situar la nota media en un cinco para acceder a una beca general, una reivindicación de rectores y estudiantes. Duque (1963) es Ingeniero Aeronáutico por la Universidad Politécnica de Madrid

(Escuela Técnica Superior de Ingenieros Aeronáuticos) y es Académico Correspondiente de la Real Academia de Ingeniería de España (RAING) desde 1999. Ingresó a finales de 1986 en el Centro Europeo de Operaciones Espaciales (ESOC) de la Agencia Espacial Europea (ESA), en Alemania, y en 1992 fue seleccionado para formar parte del Cuerpo de Astronautas de la ESA. Voló en 1996 en el Transbordador de la NASA STS-78. Además, ese año formó parte de la Clase de Especialistas de Misión, en el Centro Johnson de la NASA (Houston). En 2001 fue destinado a la

Es el primer y único español que ha viajado al espacio por el momento

primera clase de entrenamiento para la Estación Espacial Internacional (ISS). Entre los premios que ha recibido, se encuentra la Orden de la Amistad, concedida por el presidente Yeltsin de la Federación Rusa en 1995, y la Gran Cruz al Mérito Aeronáutico, impuesta por el Rey de España, Juan Carlos I, en 1999. También ha recibido el Premio Príncipe de Asturias de Cooperación Internacional, junto a los astronautas Chiaki Mukai, John Glenn y Valery Polyakov. Duque es presidente ejecutivo de la empresa Imaging., dedicada a la explotación de datos obtenidos por satélites de observación. Además, en 2011, retornó a la ESA tras su experiencia y volvió su puesto de astronauta.



Industria

Atraer talento, I+D y empleo de calidad

J. G. N. MADRID

El PSOE quiere implantar políticas que impulsen una reindustrialización de España «entendida en un sentido moderno que incorpore actividades económicas

amplias y procesos

productivos basados en el impulso

a la innovación

tecnológica». Para

el Gobierno de Sánchez, reindustrializar

es concentrar en las empresas todas las mejoras disponibles para que eleven su productividad y competitividad y supone la mejor garantía para atraer talento e I+D, desarrollo y diseño tecnológico y empleo de calidad.

Reyes Maroto intentará cumplir con el objetivo de la Estrategia Europea 2020 de aumentar al 20% el peso del sector industrial en el PIB.





MINISTERIO DE CIENCIA,
INNOVACIÓN Y UNIVERSIDAD
PEDRO DUQUE

*Mucho más que el primer
astronauta español*

G. LÓPEZ SÁNCHEZ

Este ingeniero aeronáutico, que se licenció con matrícula de honor en 1986, es seguramente una de las caras más reconocidas de la ciencia, después de que en 1998 se convirtiera en el primer astronauta español. Ha desempeñado dos misiones en el espacio y ha participado en otras dos desde tierra. Pero, además, ha trabajado durante dos décadas en la coordinación y diseño de diversos proyectos en la Agencia Espacial Europea (ESA). También ha sido presidente ejecutivo de una empresa aeroespacial. Es un firme defensor de la divulgación, de la promoción pública de la ciencia, de una universidad accesible para todos y de facilitar el acceso de la mujer a la investigación.




PEDRO DUQUE ► MINISTRO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES

Nunca un español llegó tan alto

El primer astronauta de nacionalidad española se convierte en ariete del impulso a la investigación

Francisco Andrés Gallardo

Ni la robótica se presiente como la amenaza para el desarrollo social ni la investigación una actividad ajena a las inquietudes hispánicas. Como si fuera imprescindible que una figura conocida señale el camino real hacia el siglo XXI, el nombramiento del astronauta Pedro Duque como ministro de Ciencia, Innovación y Universidades ha sido una noticia que ha despertado verdadera ilusión y esperanza, tanto dentro de los sectores implicados como en la sociedad española en general. Nunca a un paisano lo habíamos visto a una altura de 400 kilómetros.

Duque fue el primer astronauta con nacionalidad española, lo logró alcanzado tras un prolongado proceso de selección y preparación, entre una inmensa competencia internacional, lo más alejado de esta España de tantos másteres de plastilina. El madrileño, nacido en 1963 y criado en el humilde barrio de San Blas, es un ejemplo nacional de firmeza y voluntad, pertenece a la generación que se crió entre fantasías cosmonáuticas, entre *Star Trek*, *2001* y *Espacio 1999*. Un futuro aeroespacial que no llegó a cristalizarse como preveían los millonarios augurios de los años 60, cuando Duque asistió asombrado a la conquista lunar de Armstrong, Collin y Aldrin. El futuro no terminó de encarnarse aprisa hacia las estrellas pero la presencia del ahora ministro en



Pedro Duque con la Tierra en sus manos antes de una conferencia pronunciada en Chile.

la primera fila de la Agencia Espacial Europea fue todo un hito.

Se licenció en Ingeniería Aeronáutica por la Universidad Politécnica de Madrid, con matrícula de honor y segundo de su promoción, y con su bagaje en formación se incorporó a la agencia tras leer un anuncio en 1992. En 1998 formaba parte de la expedición del Discovery de la NASA, en una misión que duró nueve días de experimentos, y regresó al espacio en 2003, durante otros diez días, en una nave rusa Soyuz con destino a la Es-

tación Espacial Internacional, dentro de la Misión Cervantes. Millones de españoles siguieron las vicisitudes de astro_duque, su nombre en las redes sociales.

Casado y padre de tres hijos, regresó a la universidad donde se formó y en 2006 se puso al frente de la empresa Deimos Imaging, nombre que homenajea a una de las minúsculas lunas marcianas, y que puso en órbita en 2009 el primer satélite español de observación el Deimos-1. Tras ser presidente ejecutivo de la compañía que ayudó a fun-

dar, en 2011 regresó a la agencia europea espacial.

Al anunciarse que será ministro, se acordó de su madre y rescató una viñeta de Forges donde una Blasa le dice a su hijo en la puerta marchándose: "Jomío, recuerdas que los cargos los carga el diablo", sabedor de lo imposible que puede suponer tomar un timón encallado. Lo compartió en las redes, donde Duque siempre ha sido combativo contra asuntos pseudocientíficos y donde se ha expresado de otros tantos asuntos de interés para

que la ciencia, el desarrollo y los avances afloren.

Su nombramiento es en sí un reconocimiento a los desafíos interrumpidos del I+D español. Un acicate personal ante las carencias en investigación que sufre España con la disminución de inversiones privadas y públicas durante los picos de la crisis y el abandono de vocaciones científicas o docentes, en esa situación depresiva que obligó a hacer las maletas a muchos profesionales y estudiantes. Duque, inquieto conferenciante y convencido divulgador, ha llegado a ser colaborador del programa *El Hormiguero* para divulgar la ciencia a

Ingeniero aeronáutico, estuvo en dos ocasiones en el espacio, en 1998 y 2003

ras de suelo, él que es experto en cielos y estrellas. Ya comprobaremos si tiene tiempo y margen para dejar su sello. La universidad española está necesitada de referentes y modelos.

El astronauta, que nunca dejará de serlo, se convierte en visible ariete de la conciencia renovadora en contra del desánimo y la apatía, dispuesto a mejorar la clasificación de inversión científica que nos sitúa en el 18º país del mundo, una posición muy inferior a nuestro potencial industrial, y con un 1,19% del PIB que está bien lejos del 4,3% de Corea del Sur. La ciencia y la investigación como motores de un país más fuerte y seguro de sus recursos humanos, una estrategia ante una globalización que deja fuera de juego a los que no siguen el paso.

A fin de cuentas la suma I+D es igual a futuro.



Inerco lanza un programa de apoyo a la innovación industrial

Expansión. Sevilla La ingeniería sevillana Inerco ha puesto en marcha un programa especializado para la aceleración de iniciativas innovadoras aplicadas al desarrollo industrial sostenible. ‘Inerco Open Innovation’, prestará apoyo a iniciativas provenientes de cualquier parte del mundo y centradas en las áreas de la energía, el medio ambiente, la seguridad industrial y la prevención de riesgos laborales en sectores clave como la industria química, la petroquímica, la generación eléctrica, las infraestructuras, la minería y la ingeniería industrial.

Inerco aportará espacios e infraestructuras, apoyo empresarial y soporte económico para aquellos proyectos seleccionados por el jurado de la convocatoria en función de su originalidad, grado de innovación, viabilidad, sostenibilidad y potencial de crecimiento, así como la vinculación con las áreas y sectores estratégicos del grupo.

Para el director corporativo

La iniciativa servirá para acelerar iniciativas centradas en la energía o la prevención de riesgos

de Innovación de Inerco, Luis Cañadas, la iniciativa pretende impulsar los proyectos que “contarán con el apoyo de Inerco para su desarrollo, tanto con apoyo económico como soporte de negocio, en todas y cada una de las sedes de Brasil, Chile, Colombia, España, México, Perú, Portugal o Estados Unidos”.

La ingeniería ayudará además a “la posible internacionalización del proyecto seleccionado en los mercados a través de los canales que aporta el grupo, que se compromete también a valorar y materializar su participación en el proyecto”.



LA INTERNACIONALIZACIÓN EN LA UNIVERSIDAD



Jesús Paúl

Vicepresidente de Relaciones Internacionales de la Universidad CEU San Pablo

Que convivimos en un mundo global, no es una frase hecha y repetida como un mantra, sino una realidad que se palpa cada día en los aeropuertos, las ciudades, las empresas y, cómo no, cada vez más, en las universidades.

En un mundo cada vez más global e interconectado es preciso dotar de una dimensión internacional a los estudiantes, que haga posible la formación de profesionales capaces de adaptarse y de actuar de forma eficaz en un entorno internacional cada vez más complejo e intercultural.

Desde hace décadas, la Universidad CEU San Pablo ha sido pionera en mirar más allá de nuestras fronteras, convirtiendo la internacionalización en uno de sus pilares básicos, así como en una de sus principales señas de identidad.

La institución fue de las primeras en apostar por las titulaciones bilingües y en fomentar los acuerdos con otras universidades prestigiosas. Los testimonios de muchos alumnos pueden confirmar que sus estancias internacionales han sido muy importantes en su enriquecimiento personal y proyección profesional.

Inicialmente la movilidad de los estudiantes se llevó a cabo en el marco de los acuerdos internacionales Erasmus y Bilaterales, a través de los cuales los alum-

nos de la universidad, en estancias anuales o semestrales, disfrutaban de una experiencia internacional en cualquiera de las más de 300 universidades con las que existen acuerdos de intercambio. Entre ellas, destacan instituciones de prestigio internacional en Europa como la Copenhagen Business School, en Dinamarca; City University, King's College, Regent's University London en el Reino Unido; Eberhard Karls Universität Heidelberg en Alemania; Suffolk University en Estados Unidos o Macao University en China.

▶ Nuestros alumnos estudian en un ambiente internacional en el que las aulas se enriquecen con diferentes puntos de vista

No obstante, el gran salto cualitativo en el proceso de internacionalización de la universidad llegó hace más de diez años con los *International Bilingual Program* gracias a los acuerdos exclusivos con The University of Chicago, Boston University, Fordham University y UCLA, instituciones norteamericanas que cuentan con el máximo prestigio y reconocimiento mundial.

Hoy en día, la internacionalización de la Universidad CEU San Pablo no es solo hacia el exterior, sino que en Madrid acogemos a un número, cada vez mayor, de alumnos de todos los continentes.

En las aulas de todas las Facultades y Escuela conviven desde estudiantes alemanes, italianos, franceses o ingleses, hasta taiwaneses, chinos, indios o sudafricanos. El hecho de que varias culturas compartan tantas horas propicia una atmósfera de tolerancia, respeto, curiosidad mutua, participación y escucha activa que beneficia a todos los estudiantes: nacionales e internacionales.

La internacionalización también se vive desde el punto de vista del profesorado. En nuestras aulas imparten docencia profesores procedentes de otras universidades que participan activamente en iniciativas como la denominada *International Week*, dirigida a los estudiantes de los programas bilingües e internacionales.

Nuestros alumnos estudian en un ambiente internacional en el que las aulas se enriquecen con diferentes puntos de vista que fomentan la capacidad de comprensión entre diferentes culturas. Una experiencia que despierta un apoyo y un afecto sincero entre compañeros y docentes.



Madrid le arrebató el liderazgo a las universidades catalanas

► La Autónoma obtiene el primer puesto entre 25 centros españoles en el ranking «QS»

JOSEFINA G. STEGMANN
MADRID

La reputación académica, es decir, la percepción que más de 84.000 académicos tienen sobre las instituciones en términos de investigación, y la reputación dada por los empleadores (43.000 consultados) ha catapultado a la Universidad Autónoma de Madrid como la primera española (de un total de 25) en la decimoquinta edición del «QS World University Rankings», presentado ayer.

Este centro ha pasado del puesto 187 al 159, es decir, ha escalado 28 posiciones y ha conseguido devolverle el título de mejor universidad española a la capital después de cuatro años de liderazgo de universidades catalanas.

De hecho, la Universidad de Barcelona (líder durante cuatro años) ha pasado a segundo lugar y pierde 10 posiciones: del puesto 156 al 166.

En tercer lugar, se coloca la Universidad Autónoma de Barcelona (que, junto a la Pompeu Fabra, en octava posición) se mantienen fuertes en investigación. Otra novedad este año es que se suman dos universidades más al ranking: la Ramón Llull y la Universidad de Vigo. El «top ten» español quedaría de la siguiente forma: Autónoma de Madrid, Universidad de Barcelona, Autónoma de Barcelona, Complutense de Madrid, Navarra, Carlos III de Madrid, Politécnica de Cataluña, Pompeu Fabra, Politécnica de Valencia y Universidad de Zaragoza.

A nivel global, el primer puesto del ranking que evalúa a las mejores mil universidades de 85 países es para el Massachusetts Institute of Technology (MIT), cuyo liderazgo se viene manteniendo durante siete años consecutivos. Entre las 20 mejores del mundo hay 11 estadounidenses (Stanford y

El MIT, líder mundial

159 posición

Es la que ha obtenido la Universidad Autónoma de Madrid en el ranking «QS», que evalúa a las 2.000 mejores instituciones del mundo.

25 universidades

españolas forman parte de la decimoquinta edición del ranking «QS». 13 de ellas han ascendido este año en el que, además, se han añadido dos: la Ramón Llull y la Universidad de Vigo.

1 centro europeo

se encuentra entre los 20 mejores del mundo: la ETH Zurich. El líder mundial, en el puesto uno, es el MIT.

4 años consecutivos

fueron líderes los centros catalanes en un ranking en el que ningún campus español logró aún colocarse entre los cien primeros.

Harvard ocupan los puestos 2 y 3, respectivamente), 5 de Reino Unido (Oxford y Cambridge en los puestos 5 y 6, respectivamente), 3 asiáticas (dos de Singapur y una de China) y solo una europea, ETH Zurich, en el puesto 7.

El ranking se construye con seis indicadores: reputación académica, reputación entre empleadores, ratio profesor/estudiante, citas por académicos, profesores internacionales y estudiantes internacionales. La fortaleza conseguida gracias a la reputación dada por los académicos y por los empleadores no es solo «patrimonio» de la Autónoma de Madrid, de hecho, 22 españolas mejoran en el primer indicador y 16 en el segundo.

Qué hace mal España

El resto de indicadores da pistas de qué está haciendo mal la universidad española: «Los centros españoles muestran una tendencia a la baja en las citas por académico y en la ratio de profesores internacionales, siendo estos dos los más débiles durante la actual y pasadas ediciones», explica Fernando Coca Martín-Romo, uno de los responsables del ranking «QS». En el indicador de citas por académico solo cuatro instituciones mejoran su posición con respecto al año pasado. El indicador de profesores internacionales es aún más débil, con una trayectoria negativa y donde casi el 60% de las universidades ocupa malas posiciones.



Participantes en
Jornada de
Responsabilidad
Social en el Ámbito
Sanitario en La
Coruña. EE

EL HOSPITAL RESPONSABLE SERÁ PRONTO EL MÁS VALORADO

El Área de A Coruña impulsa la innovación organizativa, la transparencia y el liderazgo de los mandos intermedios para transformar su modelo de gestión sanitaria

ISMAEL SÁNCHEZ

La responsabilidad social también ha calado hondo en la Estructura Organizativa de Gestión Integrada -EOXI, en sus siglas gallegas- de A Coruña, que agrupa a 7.000 profesionales distribuidos en 5 hospitales, 75 centros de salud y 13 puntos de atención continuada, entre otros dispositivos asistenciales. Su director de Personas, Javier Fernández Nistal, es un convencido de las posibilidades de esta materia en su aplicación a las organizaciones sanitarias. Tanto es así, que estima que en no más de cinco años, "los hospitales responsables van a ser los más valorados, muy por delante de los



más grandes o complejos". En conversación con *El Economista Sanidad* a propósito de la celebración en A Coruña de la II Jornada de Responsabilidad Social en el Ámbito Sanitario, Fernández Nistal ha descrito la manera en la que su organización está cambiando su modelo de gestión mediante una apuesta decidida por la innovación organizativa, la transparencia y el liderazgo de los mandos intermedios. Todo ello bajo un estilo de dirección participativo y personalizado, de arriba hacia abajo, que personifica Luis Verde, uno de los gerentes más reputados del país.

"La obsolescencia organizativa es a veces más costosa que la técnica", sostiene Fernández Nistal para justificar otra manera de gestionar las relaciones de la organización con los profesionales: "No les podemos tratar hoy igual que hace 30 años. Debemos cuidarles, escuchar sus aspiraciones e inquietudes y acompañarles durante toda su trayectoria profesional, con puntos y espacios de encuentro apropiados. Queremos que se sientan orgullosos de su organización, y que esa pertenencia redunde en el trabajo óptimo que realizan día a día". Todo ello desde el convencimiento en que un modelo de atención personalizado como el que quiere el paciente solo es posible aplicándolo primero al profesional.

Mandos intermedios

A su juicio, los mandos intermedios son los auténticos gestores y ellos tienen en su mano el propiciar un auténtico cambio organizativo. Este propósito no es posible conseguirlo en una organización opaca. "Pertenece al sector público y pese a que somos una organización de procedimientos administrativos, prestamos un servicio en el que entendemos que la transparencia es fundamental para nosotros; por ejemplo, en la relación con las asociaciones de pacientes. No son nuestros enemigos, cada vez saben más sobre su enfermedad y en vez de temerles, debemos ser capaces de apoyarnos en ellos, contándoles lo que hacemos".

El también vicepresidente de la Red Sanitaria de RSC, que agrupa a una veintena de hospitales de todo el Sistema Nacional de Salud, cree que el paciente ha dejado de ser cautivo y que poco a poco elegirá el hospital que más le convenga. Y en este punto, la responsabilidad social va a ser un argumento esencial: "Dentro de unos años, los rankings actuales de hospitales van a cambiar. Los centros ya no serán mejores o peores por su mayor o menor complejidad, sino por la capacidad que tengan de implantar una nueva cultura de valores, ser sostenibles, eficientes, respetuosos con el medio ambiente y humanos con sus profesionales".



Pilar Farjas. EFE

Plataforma É-Saúde: innovación para el paciente del Servicio Gallego

La II Jornada de Responsabilidad Social en el Ámbito Sanitario celebrada en La Coruña ha acogido un panel de experiencias innovadoras que aportan valor a las organizaciones sanitarias, entre las que ha destacado la Plataforma É-Saúde, creada por el Servicio Gallego de Salud (Sergas) para introducir una nueva manera digital de relación con el paciente. Presentada por

toda una exsecretaria general de Sanidad y Consumo del Gobierno de España, además de conselleira de Sanidad, Pilar Farjas, la Plataforma permite gestionar citas médicas, acceder a historiales clínicos y consultar medicaciones desde cualquier dispositivo o lugar en el que se encuentre el paciente que se haya dado de alta en el sistema.

Otras muestra de innovación, entendida como una palanca de cambio desde la responsabilidad social, han sido el centro tecnológico de formación de la EOXI de A Coruña y una app para la gestión del conocimiento en el entorno del Complejo Hospitalario Universitario de A Coruña (Chucac), esta última de próxima presentación.



GETTY

DESAFÍOS

Atajar la fuga de cerebros y un MIR docente, demandas sociales

N. García MADRID.

Un cambio de rumbo y más diálogo es lo que pedía la comunidad educativa cuando Pedro Sánchez se hizo con la presidencia del Gobierno, la semana pasada. Educación estará liderado por Isabel Celaá, profesora de profesión, ejercicio de consejera de Educación, Universidades e Investigación en el Gobierno del PSE-EE, presidido por Patxi López, desde el año 2009 al 2012. Una cartera, que en esta ocasión y como hizo Zapatero en su primera legislatura (Ciencia e Innovación con Cristina Garmendia al frente), ha creado dos carteras para posicionarlas como dos caballos de batalla con contenidos de máxima prioridad. De hecho, uno de los pilares fundamentales del modelo educativo de los países mejor posicionados en Pisa, como Finlandia, es su estabilidad y el prestigio con el que cuentan los profesores. Y es que el progreso de un país basado en el conocimiento.

Celaá deberá avanzar en la sustitución de la actual Ley orgánica para la mejora de la calidad educativa (Lomce) y deberá hacerlo con un pacto de Estado consensuado por toda la comunidad educativa. La reversión de los recor-

Quieren recuperar los niveles de inversión de los años pre-crisis

tes es una de las demandas que parte de la comunidad educativa y otra de sus batallas será devolver el presupuesto a Educación que fue minado por la crisis económica. Además, otra de las peticiones socialistas al Ejecutivo popular ha sido subir al 5 por ciento del PIB la inversión educativa. Pactar el Estatuto Docente que los sindicatos exigen desde hace años, potenciar la Educación Infantil de 0 a 3 años, reducir el abandono escolar, que actualmente es del 18 por ciento, para cumplir el compromiso comunitario de dejarlo en el 15 por ciento en 2020, instaurar un MIR Educativo, luchar contra el acoso escolar, potenciar la Formación Profesional, especialmente la dual, y atender a la escuela concertada, que desde hace siete años no se ha convocado su Mesa Sectorial.

Protagonismo de la I+D

Por su parte, el astronauta Pedro Duque será el ministro de Ciencia, Innovación y Universidades.

No es el primer astronauta en un gobierno. El ministro de transporte, Marc Garneau, es ingeniero de sistemas de combate y el primer astronauta canadiense.

El ingeniero aeronáutico ha mantenido una relación muy estrecha con la universidad pública –sobre todo donde estudió, la Politécnica de Madrid–, cuenta con una experiencia emprendedora y un gran compromiso en la lucha contra las pseudociencias.

Duque deberá aprobar el Real Decreto que vuelva a situar en un 5 la nota media para acceder a una beca general de matrícula universitaria. Una propuesta del anterior ministro de Educación, donde podrán obtener beca de matrícula los estudiantes de primer curso de estudios universitarios que hayan obtenido 5 puntos en la nota de acceso, siempre que cumplan los requisitos de carácter económico (renta y patrimonio de la unidad familiar). Además, del mismo pacto educativo deberá salir una reforma universitaria, que dote de mayor autonomía y flexibilidad a los centros, de ahí que ambos ministerios deban estar estrechamente coordinados.

Los rectores también han reclamado una mayor financiación para las universidades, el desarrollo de

medidas que mejoren la situación actual del profesorado y del Personal de Administración y Servicios (PAS), una reducción de las tasas universitarias y un aumento de las becas y ayudas a estudiantes.

A nivel de I+D+i, Duque tendrá que recuperar los niveles de inversión de los años pre-crisis, una petición a la que se han sumado también los rectores universitarios demandan desde hace tiempo un aumento de las inversiones.

Sánchez vuelve a sumar las competencias de Ciencia y Universidades

Además, deberá asumir una de las situaciones más alarmantes de los investigadores postdoctorales en España, principalmente porque la falta de contratos estatales que garanticen su estabilización laboral conlleva la carencia de una carrera investigadora en nuestro país.

Deberá asumir la batalla de sacar adelante la estabilización laboral de los investigadores en OPI, consorcios y fundaciones científicas, la elaboración del Estatuto del Personal Investigador en Formación (Epif) y atajar la fuga de cerebros, es decir, recuperar a los científicos españoles que se han ido al extranjero, más de 12.000 desde 2010, según datos de la Comisión Europea.

El sector científico también está ansioso de poder alcanzar un Pacto por la Ciencia para poder recuperar la financiación pública, la captación de talento, y la reducción de la burocracia. Asimismo, piden desarrollar la Ley de la Ciencia y las figuras investigadoras.



Los estudiantes se preparan minutos antes de que den comienzo en un aula de la Facultad de Derecho de Zaragoza, las pruebas de la Evaluación de Acceso a la Universidad (EvAU), más conocida como selectividad. EFE

SELECTIVIDAD

Medicina, con la nota de corte más alta

Ecoaula MADRID.

La Evaluación de Acceso a la Universidad (EvAU) ya ha comenzado en gran parte del país. Las notas de corte determinan cada año con qué calificación accede el último alumno al grado o al doble grado. Medicina es la carrera con la nota de corte más alta y, en concreto,

la lista está encabezada por la Universidad Autónoma de Madrid, para la que se exige un 13,11, seguida de la de Valencia (12,88) y la Complutense (12,87). El segundo grado es Biotecnología en la Universidad Politécnica de Madrid para el que hace falta obtener en las pruebas, al menos, un 12,79.

En cuanto a los dobles grados,

Física y Matemáticas superan a la nota exigida por Medicina y se sitúan en un 13,73 en la Universidad Complutense de Madrid, seguido de la Universidad de Sevilla (13,56), la de Zaragoza (13,55) y la de Granada, con un 13,49.

Dejando a un lado la rama de las Ciencias, en las Humanidades prevalece el doble grado de Traducción e Interpretación Inglés-Francés/Traducción e Interpretación Inglés-Alemán en la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, que alcanza el 13,29 en la nota de corte. Lo sigue Estudios Internacionales/Administración de Empresas en la Universidad Carlos III de Madrid con un 13,28.

La transformación digital ha marcado un antes y un después en la elección de grados durante los últimos años. De esta forma,

el año pasado Ingeniería Informática volvió a ser la carrera más demandada por el mercado laboral. Este sector le da especial importancia a las denominadas carreras Stem. De hecho, en la actualidad apenas hay un 7 por ciento de desempleo en Ingeniería Electrónica Industrial y Automática, Aeronáutica, Informática o Medicina. No obstante, no son áreas fáciles para muchos universitarios. Más allá de que la carrera más solicitada por las empresas sea Ingeniería Informática, la sigue Administración y Dirección de Empresas, que es una de las más solicitadas por los alumnos. Además, también se encuentran Ingeniería en Telecomunicaciones, Economía, Marketing, Enfermería, Turismo internacional, etc.

Las más demandadas

Según el INE, las áreas más elegidas por los estudiantes españoles son las relacionadas con Negocios, Administración y Derecho, seleccionadas por el 21,1 por ciento de los estudiantes. Las siguientes áreas en las que los alumnos dedican un tiempo de atención son Ciencias sociales, Periodismo y Documentación, seguidas por Salud y servicios sociales.

En concreto, la titulación más demandada por los jóvenes españoles es Administración y Dirección de Empresas (Ade), según Degree Advisor. La siguen Psicología, Enfermería, Medicina, Derecho, Arquitectura, Educación Infantil, la doble titulación de Derecho y Ade y por último, Criminología y Psicología.



**LOGÍSTICA** • El fabricante presenta en el SIL el nuevo modelo C-MATIC

Linde ofrece respuestas a los retos de la industria 4.0

JOSE M ROJAS
BARCELONA

Linde MH ha regresado al SIL y ha puesto el foco en ofrecer respuestas y valor añadido a las cada vez mayores exigencias de la industria 4.0. Para ello, su división Intralogistics Solutions ofrece un servicio personalizado e integral que va desde la consultoría y la implantación, hasta la entrega de proyectos llave en mano con un claro objetivo: aumentar la eficiencia, la optimización y el ahorro de costes.

El análisis, planificación y la implantación son las fases que caracterizan el sistema de trabajo de Linde Intralogistics Solutions, con una profunda orientación hacia las áreas y sistemas de almacenaje, los elementos de manutención, siste-

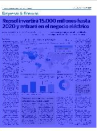


Raúl Peralta (Intralogistics Manager), Jaime Gener (director gerente), Igor Arbonies (Ingeniero de intralogística) y José Daniel Casas (Ingeniero de intralogística) de Linde MHI, frente a la zona de exposición de vehículos automatizados de la empresa.

mas de picking, software de gestión y soluciones de transporte interno.

C-MATIC

Linde MHI aprovecha su presencia en la feria para dar a conocer su nuevo modelo C-MATIC, un vehículo guiado automático para arrastrar carros, que, según sus responsables, "aporta eficiencia, rendimiento y seguridad al transporte de materiales en la intralogística". Crece, por tanto, la gama de vehículos automatizados de Linde y lo hace con un nuevo miembro que es capaz de operar ininterrumpidamente hasta 16 horas, puede mover cargas de hasta 650 kgs a una velocidad de 3 kilómetros por hora y tiene la capacidad de integrarse de manera flexible en los procesos de flujos de materiales internos.



Repsol invertirá 15.000 millones hasta 2020 y entrará en el negocio eléctrico

Prevé expandir la comercialización de GLP en los mercados del sur de Francia y Marruecos

Espera aumentar un 8% anual el dividendo y recuperar el nivel de un euro por acción

Tomás Díaz MADRID.

Repsol presentó ayer la actualización de su Plan Estratégico a 2020, en el que prevé invertir unos 15.000 millones de euros, de los que 2.500 millones recalarán en nuevos negocios de generación eléctrica y de comercialización de luz y gas. El flujo de caja de la compañía debería crecer a un ritmo del 12 por ciento anualizado, hasta los 6.500 millones al final del periodo, mientras que el pago del dividendo experimentará una evolución más suave, del 8 por ciento, hasta recuperar el nivel del euro por acción. El mercado aplaudió estas previsiones y la cotización subió un 2,9 por ciento, el triple que el selectivo Ibex 35.

El Plan 2016-2020 se presentó en un contexto muy complejo para la petrolera, con el petróleo a menos de 50 dólares por barril y la digestión de Talisman, recién adquirida, por hacer. Se titulaba *Valor y resiliencia* y llamaba la atención sobre su potencial para sobreponerse a la adversidad. Ayer presentó su actualización, simbólicamente titulada *Crecimiento y valor en cualquier escenario*, que pone el acento en la expansión de los negocios actuales y en el nacimiento de otros nuevos, ligados a la transición energética. En los dos años transcurridos entre uno y otro documento, la petrolera ha fortalecido su estructura y ha alcanzado o superado los objetivos que se había marcado inicialmente para el conjunto del periodo.

Al igual que el viejo Plan, las magnitudes económicas de la revisión consideran un precio lineal del barril de 50 dólares hasta 2020, pero éste cotiza ahora muy por encima –ronda los 75 dólares– y la estimación resulta conservadora en relación al precio que necesitan los principales países productores para cuadrar sus presupuestos, que supera los 60 dólares por barril y que muchos analistas consideran su suelo durante los próximos años.

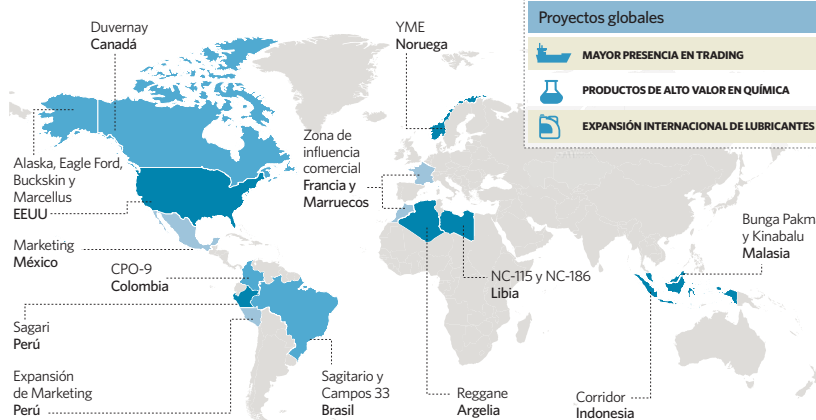
“Terriblemente prudentes”

Por eso, el consejero delegado de la compañía, Josu Jon Imaz, valoró a la prensa que las estimaciones de los flujos de caja previstos para el periodo –que crecerán en 1.900 millones– eran “terriblemente prudentes”. Según explicó, si el petróleo se sitúa por encima de los 60 dólares, la firma acelerará la materialización de varios proyectos –sobre todo yacimientos de Alaska

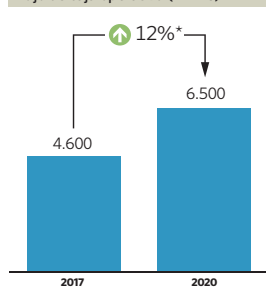
Actualización del Plan Estratégico 2018-2020

Crecimiento por regiones y negocios

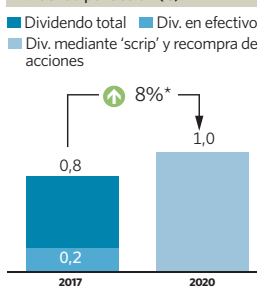
■ ‘Upstream’: proyectos de aumento de producción (2018-2020) ■ ‘Upstream’: proyectos a medio plazo (2020+)
 ■ ‘Downstream’: iniciativas de expansión



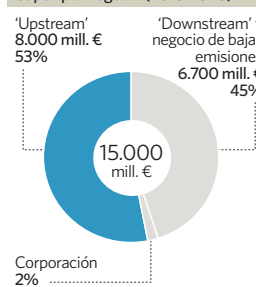
Flujo de caja operativo (mill. €)



Dividendo por acción (€)



Capex por negocio (2018-2020)



Fuente: Repsol. (*) Tasa de crecimiento compuesto anualizado.

“Vamos a ser actores relevantes de la generación distribuida”

Una de las grandes novedades del Plan es que confirma su entrada en los negocios de generación eléctrica y de comercialización minorista de gas y electricidad, invirtiendo 2.500 millones hasta 2020. Lo considera un paso en el camino de la transición energética que era incompatible con su participación en Gas Natural Fenosa (GNF); de hecho, expresamente apunta que quiere sustituir la rentabilidad del 6 por ciento al 7 por ciento que le aportaba la participada por proyectos propios con una TIR su-

perior al 10 por ciento, sobre todo en España. Con vistas a 2025 se ha fijado los objetivos de crecer en el mercado mayorista de gas, hasta alcanzar una cuota del 15 por ciento –ahora está en el 12 por ciento–, lograr 2,5 millones de clientes en comercialización minorista de gas y electricidad, y disponer de unos 4,5 GW de potencia eléctrica, en ciclos combinados de gas y renovables, pero huyendo de paraguas regulatorios. Imaz lo expresó así: “Vamos a ser actores relevantes en generación distribuida”.

y Canadá– y se recomprarán acciones al final del periodo; a modo de ejemplo, apuntó que si se mantiene en unos 70 dólares, el flujo de caja se incrementará en unos 1.000 millones adicionales en 2020, incluyendo en el cálculo cierta inflación de los costes.

Más sin entrar en esos futuribles, los nuevos planes de expansión y de retribución al accionista se autofinancian con esos prudentes 50 dólares por barril, e incluso aumentará la flexibilidad financiera hasta alcanzar los 4.000 millones: si ahora la ratio entre la deuda neta y el resultado bruto operativo (*ebitda*) es de 0,9, en 2020 debería ser de 0,7, frente a la media del 1,1 del sector. Imaz insistió en que la disciplina financiera “es la base de los vectores que acabo de plantear”.

¿Y cuáles son esos vectores? Pues por el lado de la exploración y producción –*upstream* en inglés– la producción de hidrocarburos subirá un 8 por ciento, hasta los 750.000 barriles diarios, con más valor por barril: el flujo de caja que aporten será un 30 por ciento superior. Gracias a la digitalización y a la calidad de sus pozos, Repsol ingresará 1.000 millones más al año en 2020.

En *upstream*, la petrolera presidida por Antonio Brufau invertirá unos 8.000 millones, sobre todo en proyectos en tierra y en aguas someras, en Perú, EEUU, Noruega, Malasia, Indonesia, Libia y Argelia. Para la próxima década quedan cinco grandes proyectos en Alaska, Canadá, Colombia y Brasil. Se mantendrá en Venezuela, a pesar de la situación, y en el Mar del Norte.

Expansión de los negocios

Y en el área de refino y comercialización –*downstream* en inglés–, Repsol prevé una “mejora notable”, según la expresión de Imaz. La empresa ya tiene unos de los mejores indicadores de Europa y espera beneficiarse de ello en los próximos años: invertirá 4.200 millones, de los que 1.500 millones serán para la expansión internacional.

La firma contempla un conservador precio del crudo de 50 dólares por barril en todo el periodo

Prevé crecer en química con productos de valor añadido –farmacia y alimentación– y situarse entre los cinco líderes globales; en *trading* de gas y petróleo operará en todo el mundo; en marketing y puntos de venta crecerá más en México y en GLP entrará en nuevos mercados, como Marruecos y Francia.

Recompensa de acciones

La política de dividendo mantendrá la fórmula del *script*, porque, según Imaz, “les gusta a muchos minoritarios”, aunque establecerá un programa de recompra de títulos para evitar la dilución de los que opten por el efectivo. La retribución subirá a un ritmo del 8 por ciento, desde los 0,9 euros actuales por título, hasta alcanzar el nivel del euro por acción en el año 2020.

elEconomista



Las energéticas sacan partido con el cambio de Gobierno

Acciona sube un 11% en cuatro sesiones ante las expectativas de impulso de las energías renovables

G. E.
MADRID

La Bolsa española retomó ayer la senda alcista y en lo que va de junio el selectivo español se anota un 3,45%, quedándose a un 2% del nivel que registraba antes de las dudas que en un principio despertó la moción de censura. Los inversores dejan de lado la inestabilidad política en Italia y las dudas comerciales entre EE UU y China y se decantan de manera decidida por las compras. Dentro del selectivo, hay hasta 16 cotizadas que baten al Ibex en lo que va de junio.

Los ascensos tienen un claro vencedor: Acciona. La compañía se anota un 10,92%, hasta los 71,7 euros por acción. La firma se está viendo impulsada con la llegada de Pedro Sánchez a La Moncloa. El triunfo del partido socialista en la moción de censura contra Mariano Rajoy sirve de acicate a las energías renovables pues el programa político de las pasadas elecciones incluía una apuesta firme por las energías renovables. En un informe elaborado por el departamento de análisis de Goldman Sachs, los analistas apuntan que el nuevo Ejecutivo podría respaldar la propuesta del Parlamento Europeo para elevar el objetivo de energías renovables al 34% en la UE.

El segundo puesto es para ArcelorMittal que avanza un 6,47% gracias a las medidas proteccionistas de Donald Trump. En medio de las dudas sobre guerra comercial, Alpha-value, GVC Gaesco Beka y Kepler Cheuvreux han aprovechado para elevar la recomendación a comprar.

Le sigue de cerca Ferrovial (5,79%). La compañía ha recibido luz verde para cometer la ampliación de Heathrow a lo que se suma la recomendación Goldman Sachs. Los analistas del banco emitieron el lunes un informe en el que señalan que incluyen a la cotizada dentro de su lista de valores europeos preferidos. La entidad

concede un potencial del 26% a la compañía, hasta los 23 euros por acción, y señala como catalizadores el significativo aumento de la generación de caja previsto para 2019 y 2020.

Fuera del pódium se sitúa Inditex que avanza un 5,78%. El grupo textil recupera un 19,34% desde los mínimos registrados en febrero cuando la compañía actualizó sus estimaciones augurando un recorte del ebitda. Un mes después el grupo anunció un crecimiento del beneficio del 6,6% (3.368 millones) y un alza de las ventas del 8,7% (25.336 millones). A pesar de estas buenas cifras los inversores miran con recelo al gigante textil. Aunque los expertos no dudan de su solidez, reconocen que atraviesa un momento complicado con la caída de las ventas en superficie comparable y el margen bruto. “Los múltiplos de Inditex se han acomodado a un nuevo escenario de crecimiento más moderado en ritmo y márgenes”, añade el departamento de análisis de Bankinter.

La lista la completan Acerinox (5,73%), Enagás (5,39%), Red Eléctrica (5,29%), Colonial (4,84%), Mediaset (4,80%), Iberdrola (4,78%), Cellnex (4,28%), Merlin (4,16%), ACS (4,08%), Santander (3,91%), Técnicas Reunidas (3,48%) y Repsol (3,68%). La petrolera se vio impulsada por la presentación del plan estratégico para los próximos dos años y el anuncio de un dividendo de un euro por acción en 2020.

ArcerlloMittal y Acerinox se ven impulsadas por las medidas proteccionistas de Donald Trump



Repsol irrumpe en gas y electricidad

Su nuevo plan estratégico contempla una inversión total de 15.000 millones y más dividendo

MADRID

Repsol invertirá 15.000 millones de euros en el periodo 2018-2020, de los que 2.500 millones serán para proyectos energéticos bajos en emisiones de CO₂, e irrumpirá en actividades como la comercialización minorista de gas y electricidad y la generación de energía baja en emisiones.

En concreto, y a pesar de que esta actualización de su hoja de ruta llega hasta 2020, el grupo dirigido por Josu Jon Imaz mira más allá y prevé que con esta inversión podrá alcanzar en el horizonte de 2025 los 2,5 millones de clientes minoristas de gas y electricidad en España, con una cuota superior al 5%, y una capacidad de generación baja en emisiones de 4.500 megavatios (MW).

Repsol se ha fijado estas metas para la transición energética en la que contempla objetivos ambiciosos en cuanto a su participación en el mercado basado en el desarrollo del gas y la generación baja en emisiones. En el caso del mercado mayorista de gas estima alcanzar una cuota del 15% a 2025.

Así consta en el plan estratégico que comunicó presentó ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), y en el que la compañía dirigida por Josu Jon Imaz también contempla que un 53% de la cifra total de inversión se destine a *upstream* (exploración y producción), un 45 % a *downstream* (refino, comercialización y marketing) y un 3 % a corporación.

En lo que respecta a la política de dividendo, el grupo refuerza su



El consejero delegado de Repsol, Josu Jon Imaz, durante la presentación del plan estratégico de la compañía. EFE

apuesta por seguir aumentando la retribución al accionista, hasta alcanzar un euro por acción en el año 2020, mediante la fórmula de *scrip dividend*, junto con un programa de recompra de títulos que evitará la dilución de quienes opten por cobrar en efectivo.

En este contexto, el grupo dibuja una media anualizada del 8%, hasta 0,95 euros por acción en 2019 y recuperar ese nivel de un euro en 2020 que la petrolera tuvo que revisar en 2016 para digerir la compra de la canadiense Ta-

lisman y por el entorno de precios bajos del crudo.

El grupo prevé que el plan estratégico 2018-2020 podrá autofinanciarse a 50 dólares/barril crudo Brent, un escenario especialmente conservador con el barril de crudo actualmente por encima de los 75 dólares y un precio en el que la compañía garantiza además el mantenimiento de una elevada flexibilidad financiera y de un nivel de deuda muy inferior a la media del sector, tal y como informa Europa Press.

Todas estas medidas y anuncios fueron muy bien recibidos por lo inversores, y Repsol fue el valor que más repuntó en la sesión de ayer. La compañía repuntó casi un 3%, hasta los 16,9 euros por acción, y lideró al Ibex en una sesión en la que el selectivo avanzó algo más de un punto porcentual. De la mano de Repsol, destacó también en Bolsa Sacyr, segundo máximo accionista de la petrolera con una participación del 8,2%, que se apuntó una subida que también superó el 3%.



En clave empresarial

Repsol: adecuado salto al sector eléctrico

Repsol presenta la actualización de su Plan Estratégico 2016-2020. No podía ser de otra manera, ya que el alza del crudo en estos dos años (de 50 a 75 dólares) invalida las previsiones previas que la compañía realizó. Ante un escenario más positivo, resulta lógico el optimismo que Repsol refleja, situando el dividendo en el euro por acción en 2020. Así lo ha reconocido también el mercado, premiando los títulos con un alza del 3 por ciento en la sesión de ayer. Sin duda, los inversores también han tenido en cuenta el adecuado salto que la petrolera da al sector eléctrico. El hecho de que anuncie inversiones de 15.000 millones, de las que buena parte recalarán en negocios de generación y de comercialización de luz y gas, demuestra el firme compromiso de la compañía con la diversificación y con dibujar un futuro más allá del crudo. Eso la convierte en un rival que suministradoras como Iberdrola o Gas Natural deberán tener en cuenta.

Repsol mejora su plan estratégico

Repsol presentó ayer la actualización de su plan estratégico para el período 2018-20 partiendo de una posición de alta credibilidad al haber ya cumplido en solo dos años los objetivos del quinquenio 2016-20. La esencia del plan es un programa inversor de 15.000 millones de euros hasta 2020, desarrollando nuevos negocios vinculados a la transición energética y elevando la remuneración al accionista desde 0,8 euros este año hasta 1 euro en 2020. El 53% de las inversiones irá destinada al negocio *upstream* y el 45% a *downstream*, que incluye inversiones en el sector de gas y electricidad para alcanzar 2,5 millones de clientes minoristas en España hacia 2025 a partir de una capacidad instalada de 4.500 MW con tecnologías de bajas emisiones (solar, eólica y ciclo combinado de gas). Desde el punto de vista financiero, el grupo espera un aumento anual del 12% en el beneficio por acción, manteniendo el apalancamiento en niveles muy reducidos: 0,7 veces el ebitda en 2020, entre los más bajos del sector, como en la actualidad. En conjunto, Repsol atraviesa un momento de gran fortaleza fundamental en el que está recogiendo el fruto de una firme gestión en unos años muy difíciles tras su expansión en *upstream* con la compra de Talisman en 2015. Las perspectivas son positivas por la tensión en el precio del crudo, en la ac-

tualidad en el entorno de 75 dólares, un 25% por encima del precio de realización medio del primer trimestre y un 50% por encima del umbral de 50 dólares contemplado por Repsol en su escenario financiero. Pero a ello hay que añadir una estructura de costes muy bien afinada fruto de los ajustes de estos años. Repsol capitaliza 26.200 millones y la cotización ha subido un 30% desde el mínimo de los últimos doce meses. La rentabilidad por dividendo de casi el 6% en el horizonte 2020 es también muy atractiva y junto con los actuales precios del crudo constituye un excelente soporte de la acción dado el buen historial del grupo en la remuneración al accionista.

Repsol invertirá 2.500 millones en bajas emisiones y negocio eléctrico

● La compañía prevé elevar el dividendo para el accionista hasta alcanzar un euro en 2020

Agencias MADRID

Repsol destinará 2.500 millones de euros en su nuevo plan estratégico a 2020, cuya cifra de inversión total en el periodo asciende a 15.000 millones de euros, para impulsar su crecimiento en negocios energéticos de bajas emisiones de CO₂ y consolidarse así de cara al largo plazo en el comercio minorista de gas y electricidad, así como de generación eléctrica.

En concreto, a pesar de que esta actualización de su *hoja de ruta* llega hasta 2020, el grupo dirigido por Josu Jon Imaz mira más allá y prevé que con esta inversión podrá alcanzar en el horizonte de 2025 los 2,5 millones de clientes minoristas de gas y electricidad en España, con una cuota superior al 5%, y una capacidad de generación baja en emisiones de 4.500 megavatios (MW).

Repsol se fija esta *hoja de ruta* para la transición energética en la que contempla objetivos ambiciosos en cuanto a su participación en el mercado basado en el desarrollo del gas y la generación baja en emisiones. En el caso del mercado mayorista de gas estima alcanzar una cuota del 15% a 2025.

En su compromiso en la lucha contra el cambio climático, Repsol reducirá sus emisiones de CO₂ en 2,1 millones de toneladas en 2020 respecto a 2016, incluso en una fa-



Josu Jon Imaz y Antonio Brufau, consejero delegado y presidente de Repsol, ayer, en la junta de accionistas.

se de crecimiento como la que afronta la compañía.

Repsol prevé unas inversiones de 15.000 millones de euros a lo largo del periodo, de las cuales el 53%, unos 7.900 millones de euros, se destinarán a *upstream* (exploración y producción) y el 45% restante, más de 7.000 millones de euros, a su negocio de *downstream* (refino, química y marketing) y esos activos de baja emisión. En el caso del *upstream*, alrededor del 60% de esta cantidad se destinará a proyectos de crecimiento y a exploración, para incrementar la producción y garantizar un nivel de reservas óptimo, y se priorizarán los proyectos *onshore* (en tierra) y en aguas someras.

Así, las principales inversiones se concentrarán en el crecimiento orgánico, en activos ya existentes, que no requieren de importantes desarrollos, son grandes genera-

dores de caja y permitirán aumentar la producción a corto plazo, como Sagari (Perú), Marcellus, Eagle Ford y Buckskin (Estados Unidos), Yme (Noruega), Bunga Pakma y Kinabalu (Malasia), Corridor (Indonesia), NC-115 y NC-186 (Libia) y Reggane (Argelia).

En lo que respecta a la producción, prevé un aumento hasta los 750.000 barriles equivalentes de petróleo al día en 2020, frente a los 695.000 barriles de 2017, que se verá complementado por una activa gestión del portafolio, mediante la cual se sustituirán la producción de barriles por otros con mayor margen de beneficio. Mientras, de estos 15.000 millones de inversión total, un total de 4.200 millones tendrán por foco proyectos de *downstream*, repartidos entre la expansión internacional de algunos de sus negocios y el mantenimiento y mejora de los activos

clave que garanticen un desempeño excelente. Esta expansión internacional incluye el negocio de estaciones de servicio, en mercados como México, donde Repsol ha abierto en tres meses 30 instalaciones, y Perú, país en el que la compañía ya dispone de casi 500 puntos de venta.

En lo que respecta a la política de dividendo, el grupo refuerza su apuesta por seguir aumentando la retribución al accionista, hasta alcanzar un euro por acción en el año 2020, mediante la fórmula de *scrip dividend*, junto con un programa de recompra de títulos que evitará la dilución de quienes opten por cobrar en efectivo.

Como *hoja de ruta* en la retribución al accionista, el grupo dibuja una media anualizada del 8%, hasta 0,95 euros por acción en 2019 y recuperar ese nivel de un euro en 2020.



EP



Humberto Arnés
DIR. GENERAL FARMAINDUSTRIA

Labor fundamental
La labor negociadora de Farmaindustria, clave para que se firme la paz en el sector y para que los médicos acepten que se hagan públicos los pagos que reciben de los laboratorios. Con ello, se incrementa la transparencia.



Pedro Sánchez, nuevo presidente del Gobierno. EFE

SÁNCHEZ AGITA LAS 'MAREAS' CON CARMEN MONTÓN

El nuevo Ejecutivo abandera las principales reclamaciones de los partidos situados más a la izquierda y deroga la reforma del aseguramiento sanitario además de abrir un frente contra la sanidad privada

JUAN MARQUÉS

El nombramiento de Carmen Montón como ministra de Sanidad marca el rumbo que quiere imprimir el Gobierno de Pedro Sánchez en una materia donde la coalición política que ha permitido sacar adelante la primera moción de censura tiene muchos nexos de unión. Carmen Montón explotará, sin duda, esta circunstancia, como ha demostrado con su polémica gestión de la sanidad valenciana, donde ha primado más sus convicciones políticas a los resultados de gestión con la reversión pública del hospital de Alzira. Priorizar la sanidad pública frente a cualquier otra consideración será pues una de sus



prioridades, si bien hay que recordar que la gestión de la sanidad corresponde a las comunidades autónomas.

El otro punto de unión entre los socialistas, Podemos y el resto de partidos nacionalistas e independentistas que apoyan al nuevo Ejecutivo es su oposición frontal al Real Decreto-ley 16/2012, que introdujo un nuevo modelo de aseguramiento sanitario para tener derecho a la tarjeta sanitaria que excluyó a los inmigrantes ilegales que estuvieran empadronados del acceso a la sanidad regular con una serie de excepciones. Será casi con toda seguridad una de las primeras reformas del Gobierno de Mariano Rajoy que serán tumbadas.

Como ya se vio con la aprobación de una proposición no de ley en el Parlamento en 2016, la derogación de este punto para recuperar la "universalización de la sanidad" es una de las propuestas que cuentan con mayoría suficiente en el Congreso para salir adelante y que tendría además un rápido rédito electoral de cara a sus votantes. Está por ver si también se eliminará el copago farmacéutico para los pensionistas introducido por la norma de 2012, que tendría un impacto presupuestario automático sobre el número de recetas prescritas además de sobre el gasto en medicamentos que soportan las administraciones autonómicas y que ya está por encima de los 16.000 millones de euros.

Pero no sería el único impacto en las cuentas. Todas las formaciones comparten la necesidad de realizar una mayor inversión en la sanidad pública y así lo trasladaron a sus últimos programas electorales. El Partido Socialista fue el que más concretó al elevar hasta el 7 por ciento del Producto Interior Bruto el objetivo de gasto público en Sanidad para el final de una legislatura. Una buena noticia para un SNS que sufrió desde 2009 a 2013 un recorte de 9.029 millones de euros en el gasto sanitario público, según las últimas cifras consolidadas disponibles por el Ministerio de Sanidad. Pero una prueba de fuego para las arcas públicas, ya que la propuesta socialista apoyada por Podemos supone elevar el actual gasto en cerca de 10.000 millones de euros, equivalente a un punto más en el PIB.

Hay otros equilibrios que también se pueden romper en función de quién ocupe el cargo ministerial. La sanidad privada tiene ya asumido que con Carmen Montón no puede contar y difícilmente podrá crecer apoyándose en el sector público a través de conciertos, concesiones o del propio sistema de mutualidades desde que el Partido Popular asumiese de facto en su discurso las mismas reivindicaciones planteadas en sus pancartas por las llamadas mareas blancas.



Tampoco están claros los acuerdos que el Ministerio de Hacienda ha firmado con la patronal Farmaindustria. Las declaraciones de los portavoces socialistas del Congreso y Senado han sido contrarias a los compromisos de ligar el gasto en medicamentos innovadores a la evolución de la economía y cuyos resultados son una incógnita. Otras políticas como la extensión de la subasta andaluza de medicamentos que impulsó la nueva ministra de Hacienda, María Jesús Montero, en Andalucía también planean como una inquietante posibilidad que pondría en peligro las inversiones del sector farmacéutico innovador en España.

Principales demandas del sector

■ Leyes pendientes

Patronales y distintas organizaciones profesionales han instado al Gobierno a aprobar el Real Decreto de Prescripción Enfermera o los reales decretos de Precios de Referencia y de Financiación y Precio de los Productos Sanitarios y de los Medicamentos, entre otras normas que han quedado paralizadas.

■ Pacto profesional

La Organización Médica Colegial reclama un pacto por los profesionales que "ponga fin a la precariedad y recupere los derechos laborales, algo que desde la profesión médica venimos reclamando desde hace años".

■ Colaboración con la privada

La Fundación Idis ha ofrecido su colaboración para seguir trabajando en un escenario integrador, que procure encontrar y establecer las mayores sinergias posibles con el fin de dotar de solvencia y sostenibilidad al sistema.

■ Marco estable y predecible

Farmaindustria ha recordado la necesidad de dotarse de un marco de estabilidad, imprescindible para un sector de ciclo largo, dadas las cuantiosas inversiones y el largo plazo que requiere el proceso de I+D de los medicamentos innovadores.



LOS MÉDICOS ACEPTAN PUBLICAR LOS PAGOS DE LOS LABORATORIOS

Las farmacéuticas no quieren quedarse a medias y firman un acuerdo con las sociedades científicas para que detallen el destino de los fondos recibidos para organizar actos que cuenten con el multipatrocinio de la industria

JUAN MARQUÉS

Los laboratorios farmacéuticos en España asociados a la patronal Farmaindustria están dispuestos a recorrer el camino de la transparencia hasta el final para disipar cualquier duda o sospecha relacionada con los cuantiosos fondos económicos que destinan a la formación, la investigación o en concepto de prestación de servicios de organizaciones y profesionales sanitarios.

Hasta la fecha, solo las compañías se han obligado, en cumplimiento del Código de Buenas Prácticas de la Industria Farmacéutica, a informar desde 2016 en sus páginas web de las cuantías y los receptores directos de los





fondos dedicados a la formación. A partir de ahora serán también las sociedades científicas médicas quienes detallen las contraprestaciones económicas recibidas de los laboratorios para organizar congresos o eventos profesionales que cuenten con un patrocinio de más de una empresa. Deberán, además, identificar con nombres y apellidos a los profesionales invitados, médicos, enfermeros o farmacéuticos, que han contado con ayudas económicas de la industria para participar en estos eventos. Solo en 2016, las sociedades médicas manejaron por este concepto 81 millones de euros procedentes de la industria, 15 millones más que el año anterior.

Con el objetivo de asegurar la máxima independencia en las relaciones económicas con los profesionales y prevenir cualquier tipo de conflicto de interés, Farmaindustria suscribió el pasado mes de mayo un acuerdo con la Federación de Asociaciones Científico-Médicas Españolas (Facme) para arrojar más luz sobre las ayudas de la industria farmacéutica en este ámbito y garantizar así la completa trazabilidad de su inversión en formación médica.

Las sociedades científicas asociadas a Facme y las compañías cooperarán para garantizar la publicación de las ayudas a la formación, tanto las dirigidas individualmente a los médicos como las facilitadas a través de una sociedad científica en el marco, por ejemplo, de la asistencia a un congreso o jornada formativa. Tanto los laboratorios como las sociedades asegurarán que no existe vínculo entre el patrocinador y el médico receptor de la ayuda formativa en el caso de un evento que cuente con el apoyo de varias compañías. Además, los procedimientos públicos y objetivos de las sociedades científicas garantizarán que las empresas patrocinadoras no intervienen en la selección de los profesionales participantes en los cursos, jornadas o congresos formativos. En el caso de que una sociedad científica no acepte los términos, los laboratorios tampoco podrán colaborar con la entidad en tareas de formación.

El acuerdo firmado tiene todavía que someterse a la aprobación de la próxima Asamblea General de Farmaindustria para incorporarse al Código de Buenas Prácticas de la Industria Farmacéutica y decidirse a partir de cuándo se aplica, pero se trata del primer paso de una colaboración que prevé crear un grupo de trabajo mixto entre Facme y la patronal para realizar un seguimiento y profundizar

en su desarrollo.

Farmaindustria cerrará así el proceso de autorregulación que ha convertido a España en el primer país cuya industria publica el detalle individualizado de las llamadas transferencias de valor que las farmacéuticas destinan a la formación sanitaria. A partir del próximo 30 de junio, todos los laboratorios asociados recogerán en sus páginas web los listados de médicos perceptores de los fondos de forma individualizada. Hasta ahora las compañías tenían la opción de publicar estos pagos como una suma global o en forma agregada sin necesidad de identificar a los profesionales que no habían dado su consentimiento expreso para hacerlo. Pero los bajos porcentajes registrados de médicos que aceptaban a dar su nombre y apellidos para relacionarlos con las cantidades percibidas -el 20 por ciento de los profesionales en 2015 y el 35 por ciento en 2016- aconsejaron a Farmaindustria a fijarlo como condición obligatoria.

Fondos millonarios

Los laboratorios farmacéuticos declararon en 2016 un total de 501,5 millones de euros en ayudas a la formación de los profesionales sanitarios en España, 5,5 millones más que el año anterior, según los datos de la patronal. Esta

Buenas prácticas con las organizaciones de pacientes

Las relaciones con las organizaciones de pacientes también están sometidas al Código de Buenas Prácticas de la Industria Farmacéutica. Los laboratorios tienen así que declarar por escrito desde 2013 el nivel y fuentes de financiación, el propósito de dicha financiación, apoyos indirectos relevantes como la disposición gratuita de los servicios prestados por sus agencias de relaciones públicas,

así como cualquier otro tipo de colaboración no financiera que resulte relevante. Esta información se publica durante el primer trimestre de cada año incluyendo las actividades que se hayan realizado en el año anterior.





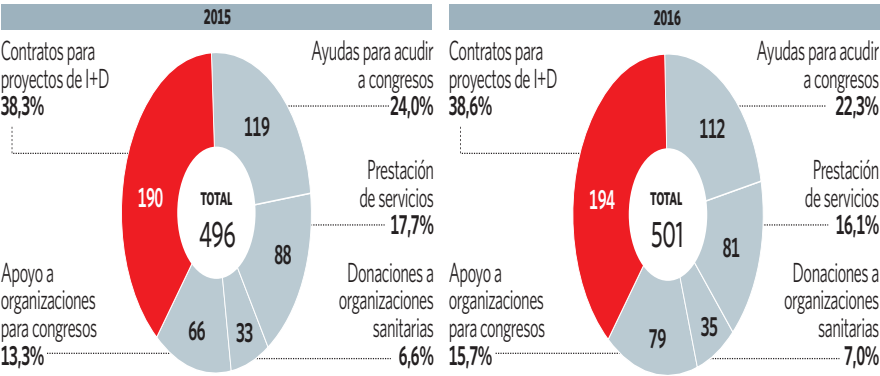
cifra incluye tanto las ayudas a proyectos de investigación (194 millones), las prestaciones por servicios profesionales (79 millones), así como los gastos para acudir a congresos (112 millones), las ayudas a las sociedades científicas para celebrar estos eventos (81 millones) y las donaciones a organizaciones (35,5 millones). Los médicos fueron los destinatarios del 93,4 por ciento de las ayudas a profesionales sanitarios que concedió una industria farmacéutica en España que elevó su inversión en sociedades médicas desde los 66 millones de 2015 a los 81 millones de euros en 2016. Por establecer una comparación que no tiene en cuenta las diferencias de modelos, los laboratorios en Alemania dedicaron 575 millones de euros en 2016 al mismo concepto, por 517,6 millones en el Reino Unido.

Los laboratorios en España cuentan desde abril de 2016 con la conformidad de la Agencia Española de Protección de Datos para solicitar el consentimiento en los contratos suscritos con profesionales y organizaciones que se deriven transferencias de valor para publicar estos pagos de forma individual, siempre que no sirva a otra finalidad y no facilite la indexación de la información publicada en los sitios web a través de motores de búsqueda. Una condición esta última que impide a los pacientes conocer en la práctica de qué laboratorios recibe fondos el especialista que les va a atender.

La iniciativa de transparencia de la industria arranca en 2013 cuando la patronal europea Efpia tomó la decisión de transparentar todas las interacciones con organizaciones y profesionales sanitarios que implican una transferencia de valor. En España, la decisión fue recogida en el Código de

Colaboraciones entre farmacéuticas y sector médico

Destino de las transacciones (en millones de euros)



Fuente: Farmaindustria.

elEconomista

Los laboratorios en Alemania destinaron 575 millones de euros a la formación médica

Buenas Prácticas en 2014, previendo que a partir de 2016 las compañías adheridas al Código publicaran a finales del mes de junio en sus sitios web tales interacciones correspondientes al año anterior, en cuatro apartados: donaciones realizadas -a organizaciones sanitarias, puesto que no caben en el caso de profesionales a título individual-, aportaciones para actividades formativas y reuniones científico-profesionales, retribuciones por servicios profesionales y aportaciones en materia de I+D. El desarrollo de este proceso de transparencia cuenta con el respaldo del Consejo de Transparencia y Buen Gobierno, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia o la Fundación Transparencia Internacional España, entre otras.

Una factura millonaria a cuenta de los laboratorios

Farmaindustria recopiló y publicó en junio de 2017 la cuenta de la formación médica a cargo de los laboratorios farmacéuticos en España correspondiente al ejercicio anterior, que se desglosa en las siguientes cifras:

501

Los laboratorios declararon en 2016 pagos por valor de 501 millones de euros a médicos y organizaciones profesionales sanitarias, cinco millones más que el año anterior.

112

Las farmacéuticas pagaron 112 millones de euros directamente a profesionales sanitarios en concepto de ayudas de formación para acudir a congresos y reuniones profesionales, frente a los 119 millones a los que ascendieron estos pagos en 2015.

81

Otros 81 millones de euros se destinaron a sociedades científicas y otras

organizaciones sanitarias para la celebración de congresos y jornadas de carácter formativo. Se trata de una inversión de 15 millones de euros más que en 2015.

79

Asimismo, las compañías dedicaron 79 millones de euros a profesionales y entidades en concepto de prestación de servicios por la elaboración de informes, asesorías, etcétera, nueve millones de euros menos que el año anterior.

194

Los contratos de investigación firmados entre los laboratorios y las organizaciones o profesionales sanitarios ascendieron en 2016 a 194 millones de euros. Esta partida alcanzó el año anterior los 190 millones de euros. A la factura conjunta de formación continuada y en concepto de prestación de servicios cabe añadir 35,5 millones de euros dados a organizaciones sanitarias en concepto de donaciones humanitarias.



LABORATORIOS Y MÉDICOS FIRMAN LA PAZ: LOS PAGOS SERÁN PÚBLICOS

España será el primer país europeo que este año publique todas las transferencias con nombre y apellidos

Juan Marqués MADRID.

Los laboratorios farmacéuticos en España asociados a la patronal Farmaindustria están dispuestos a recorrer el camino de la transparencia hasta el final para disipar cualquier duda o sospecha relacionada con los cuantiosos fondos económicos que destinan a la formación, la investigación o en concepto de prestación de servicios de organizaciones y profesionales sanitarios.

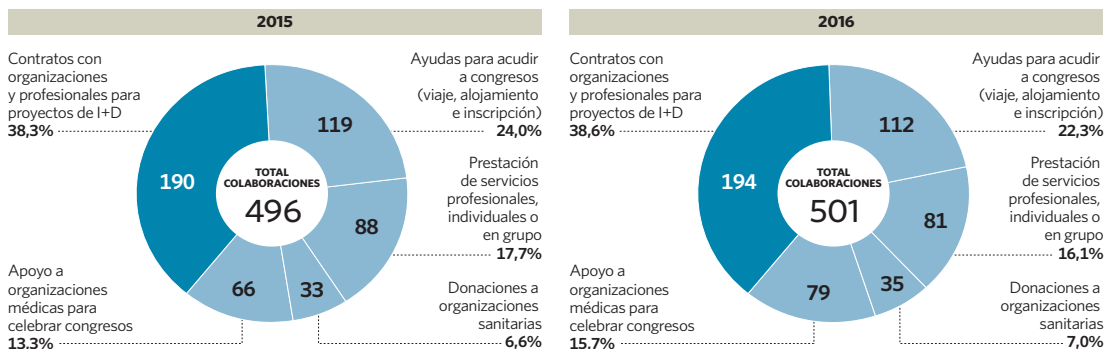
Hasta la fecha, solo las compañías se han obligado, en cumplimiento del Código de Buenas Prácticas de la Industria Farmacéutica, a informar desde 2016 en sus páginas web de las cuantías y los receptores directos de los fondos dedicados a la formación. A partir de ahora serán también las sociedades científicas médicas quienes detallan las contraprestaciones económicas recibidas de los laboratorios para organizar congresos o eventos profesionales que cuenten con un patrocinio de más de una empresa. Deberán, además, identificar con nombres y apellidos a los profesionales invitados, médicos, enfermeros o farmacéuticos, que han contado con ayudas económicas de la industria para participar en estos eventos. Solo en 2016, las sociedades médicas manejaron por este concepto 81 millones de euros procedentes de la industria, 15 millones más que el año anterior.

Con el objetivo de asegurar la máxima independencia en las relaciones económicas con los profesionales y prevenir cualquier tipo de conflicto de interés, Farmaindustria suscribió el pasado mes de mayo un acuerdo con la Federación de Asociaciones Científico-Médicas Españolas (Facme) para arrojar más luz sobre las ayudas de la industria farmacéutica en este ámbito y garantizar así la completa trazabilidad de su inversión en formación médica.

Las sociedades científicas asociadas a Facme y las compañías cooperarán para garantizar la publicación de las ayudas a la formación, tanto las dirigidas individualmente a los médicos como las facilitadas a través de una sociedad científica en el marco, por ejemplo, de la asistencia a un congreso o jornada formativa. Tanto los laboratorios como las sociedades asegurarán que no existe vínculo entre el patrocinador y el médico receptor de la ayuda formativa en el caso de un evento que cuente con el apoyo de varias compañías. Además, los pro-

Colaboraciones entre farmacéuticas y sector médico

Destino de las transacciones (en millones de euros)



Fuente: Farmaindustria.

elEconomista

cedimientos públicos y objetivos de las sociedades científicas garantizarán que las empresas patrocinadoras no intervienen en la selección de los profesionales participantes en los cursos, jornadas o congresos formativos. En el caso de que una sociedad científica no acepte los términos, los laboratorios tampoco podrán colaborar con la entidad en tareas de formación.

El acuerdo firmado tiene todavía que someterse a la aprobación de la próxima Asamblea General de Farmaindustria para incorporarse al Código de Buenas Prácticas de la Industria Farmacéutica y decidirse a partir de cuándo se aplica, pero se trata del primer paso de una colaboración que prevé crear un

grupo de trabajo mixto entre Facme y la patronal para realizar un seguimiento y profundizar en su desarrollo.

Farmaindustria cerrará así el proceso de autorregulación que ha convertido a España en el primer país cuya industria publica el detalle individualizado de las llamadas transferencias de valor que las farmacéuticas destinan a la formación sanitaria. A partir del próximo 30 de junio, todos los laboratorios asociados recogerán en sus páginas web los listados de médicos perceptores de los fondos de forma individualizada. Hasta ahora las compañías tenían la opción de publicar estos pagos como una suma global o en forma agregada sin necesi-

dad de identificar a los profesionales que no habían dado su consentimiento expreso para hacerlo. Pero los bajos porcentajes registrados de médicos que aceptaban a dar su nombre y apellidos para relacionarlos con las cantidades percibidas -el 20 por ciento de los profesionales en 2015 y el 35 por ciento en 2016- aconsejaron a Farmaindustria fijarlo como condición obligatoria.

Fondos millonarios

Los laboratorios farmacéuticos declararon en 2016 un total de 501,5 millones de euros en ayudas a la formación de los profesionales sanitarios en España, 5,5 millones más que el año anterior, según los datos de la patronal. Esta cifra incluye tanto las ayudas a proyectos de investigación (194 millones), las prestaciones por servicios profesionales (79 millones), así como los gastos para acudir a congresos (112 millones), las ayudas a las sociedades científicas para celebrar estos eventos (81 millones) y las donaciones a organizaciones (35 millones). Los médicos fueron los destinatarios del 93,4 por ciento de las ayudas a profesionales sanitarios que concedió una industria farmacéutica en España que elevó su inversión en sociedades médicas desde los 66 millones de 2015 a los 81 millones de euros en 2016. Por establecer una comparación que no tiene en cuenta las diferencias de modelos, los laboratorios en Alemania dedicaron 575 millones de euros en 2016 al mismo concepto, por 517,6 millones en el Reino Unido.

Los laboratorios en España cuentan desde abril de 2016 con la conformidad de la Agencia Española de Protección de Datos para solicitar el consentimiento en los contratos suscritos con profesionales y organizaciones que se deriven transferencias de valor para publicar estos pagos de forma individual, siempre que no sirva a otra finalidad y no facilite la

Los facultativos se negaban al temer que los viajes a congresos fueran pagos en especie

indexación de la información publicada en los sitios web a través de motores de búsqueda. Una condición esta última que impide a los pacientes conocer en la práctica de qué laboratorios recibe fondos el especialista que les va a atender.

La iniciativa de transparencia de la industria farmacéutica arrancó en Europa en 2013 y fue recogida en el Código de Buenas Prácticas de Farmaindustria en 2014. En nuestro país, cuenta con el respaldo del Consejo de Transparencia y Buen Gobierno, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia o la Fundación Transparencia Internacional España, entre otras.

Para leer más
www.eleconomista.es/kiosco/



MÁS INFORMACIÓN EN LA REVISTA 'ELECONOMISTA SANIDAD'.

Ya puede acceder y descargarse de manera gratuita el número del mes de junio de la revista digital 'elEconomista Sanidad' a través del portal web www.eleconomista.es/kiosco/ecosanidad. También puede suscribirse de manera gratuita y recibir la publicación en su buzón de correo.



Las claves

● Luz y gas.

La compañía desembarca en el sector minorista con la aspiración de alcanzar 2,5 millones de clientes en 2025 en el ámbito no regulado, el 5% del mercado.

● Sin compras.

La petrolera aspira a construir su negocio sin compras, aunque tampoco descarta adquirir alguna eléctrica. Mantiene contactos con varias.

● Más dividendo.

Los planes de Repsol contemplan elevar de forma progresiva el dividendo hasta alcanzar un euro por acción en 2020.

● Barril a 50 dólares.

El plan está diseñado con un precio del barril 25 euros por debajo de lo que cotiza en la actualidad.



Brufau e Imaz, a su llegada ayer a la sede de Repsol para presentar el plan estratégico de la compañía

Constituirá su propia comercializadora

Repsol irrumpirá en el negocio minorista de la luz y el gas

El plan estratégico de la petrolera prevé inversiones de 15.000 millones y elevar el dividendo a 1 euro

R. L. Vargas - Madrid

Repsol ya ha encontrado destino para buena parte de los 3.800 millones de euros que ingresó tras la venta de su participación en Gas Natural Fenosa: el negocio minorista de la energía. La petrolera constituirá su propia comercializadora de luz y gas con la que competirá con Endesa, Iberdrola y su antigua participada, según desveló ayer durante la presentación de su plan estratégico 2018-2020. Entra así en un negocio al que antes no podía acceder por las ataduras que tenía con la compañía gasista.

De momento, no hay fecha prevista para el lanzamiento de su comercializadora aunque habrá noticias «en los próximos meses», según explicó ayer su consejero delegado, Josu Jon Imaz, que precisó a los analistas que su actividad se desarrollará

fuera del mercado regulado. El objetivo de Repsol es alcanzar los 2,5 millones de clientes particulares de luz y gas en España en 2025, lo que le daría una cuota de mercado del 5%. Junto al negocio minorista, Repsol apostará también por la generación eléctrica y el negocio mayorista del gas.

Para poner en pie esta apuesta de luz y gas, la compañía contará con 2.500 de los 15.000 millones de euros que pretende invertir hasta 2020. La compañía invertirá 1.000 millones de euros para actividades de mayorista de gas y de comercialización minorista de gas y electricidad, y otros 1.500 millones de euros para la generación de energía solar, eólica, ciclos combinados de gas y otras tecnologías bajas en emisiones, con los que aspira a alcanzar una producción de 4.500 megavatios eléctricos en 2025. Imaz explicó que su prioridad es el crecimiento orgánico, si bien no descartó la compra de ciclos combinados o renovables que no estén en operación. Repsol tampoco renuncia a la compra de alguna eléctrica, como podría ser Viesgo, si bien Imaz precisó que están hablando con «unas cuantas empresas» y

que, si no dan frutos, seguirán con su estrategia de avance orgánico. La operación, en cualquier caso, no alcanzaría los 1.000 millones, según aclaró Imaz.

Estos 2.500 millones de euros forman parte de los 4.000 millones que Repsol contempla invertir en el área de «downstream» —refino, química y comercialización— dentro del plan estratégico. Otros 7.900 millones serán invertidos en el área de «upstream», exploración y producción, lo que le permitirá incrementar su producción hasta los 750.000 barriles equivalentes de petróleo (bep) en 2020. La hoja de ruta contempla un precio medio de 50 dólares el barril de crudo Brent.

El plan prevé también aumentar un 8% anual el dividendo de Repsol, hasta llegar al euro en 2020, y mantener el dividendo flexible, que da opción a percibirlo en acciones o en efectivo, porque es una alternativa que gusta a los accionistas minoritarios, que son entre un 19% y un 20% del capital de Repsol.

Los inversores acogieron bien el plan y las acciones de la petrolera subieron ayer un 2,99%, hasta los 16,9 euros.

ASÍ ES EL PLAN

Evolución del dividendo



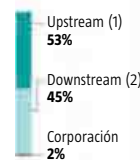
Producción

Barriles equivalentes de petróleo



Inversión

15.000 mill.€

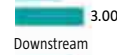
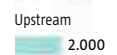


(1) exploración y producción
(2) Refino, química y marketing

Flujo de caja

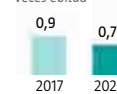
Millones de euros

2017 2020



Deuda

Veces ebitda





El mercado celebra el dividendo de Repsol, que toma posiciones para el futuro

3

Compañías

El mercado celebró ayer la subida del 8% del dividendo de Repsol, anunciada dentro de la actualización del plan estratégico de la petrolera para 2016-2020. Liberada ya de su participación del 20% en Gas Natural Fenosa –podrá volver al negocio del gas con su marca–, la compañía dirigida por Josu Jon Imaz seguirá apostando por su negocio principal, la producción y exploración de crudo, pero busca ya alternativas al producto de toda la vida: la venta minorista de luz y gas y la generación renovable, negocio este último que puede recibir un nuevo impulso con el nuevo Gobierno. Habrá que ver si el cambio político afecta a los impuestos de los carburantes, aunque como Imaz recordó, los indirectos los pagan los consumidores. El futuro, en todo caso, no parece que vaya a estar libre de petróleo... por ahora.

Repsol planta cara a las grandes eléctricas al irrumpir en luz y gas

GIRO ESTRATÉGICO/ La mayor petrolera española se lanza a comercializar electricidad y gas, un mercado en el que aspira a lograr 2,5 millones de clientes tras invertir 2.500 millones de euros hasta 2025.

Miguel Ángel Patiño. Madrid
Repsol invertirá 2.500 millones de euros para entrar de lleno en el negocio eléctrico y de distribución minorista de gas, donde aspira a ser uno de los cinco mayores grupos integrados de comercialización en España.

Así se desprende del nuevo plan estratégico del grupo, presentado ayer. Repsol quiere lograr 2,5 millones de clientes de aquí a 2025 en luz y gas, más del 5% del mercado español en términos de clientes. En España hay unos 27 millones de usuarios de electricidad, y en gas natural hay más de 7 millones.

El éxito de este plan puede suponer un cambio del mapa energético en España. Con este giro estratégico, Repsol no sólo planta cara a Cepsa, su mayor rival en venta de carburantes, en España. También es un órdago contra su ex socio Gas Natural Fenosa, y contra el resto de grandes eléctricas, Endesa, Iberdrola, Viesgo y EDP, en un momento de cambio histórico del sector.

Cada grupo energético intenta reposicionar su estrategia ante fenómenos disruptivos, como la llegada del coche eléctrico y el autoconsumo, o la cruzada social contra el cambio climático y las emisiones contaminantes.

Cepsa acaba de lanzar su propio plan estratégico para reconvertirse hacia el negocio de luz y distribución minorista de gas, donde aspira a lograr 1,5 millones de clientes a medio plazo, mucho menos que el plan de Repsol.

Gas Natural

Gas Natural, de la que Repsol acaba de vender el 20%, es la mayor gasista en España, y se está lanzando a renovables. De ser la joya de las empresas participadas por Repsol, Gas Natural Fenosa pasa a convertirse en uno de los mayores rivales a batir.

Gran parte de los 3.800 millones de euros obtenidos por la salida de Gas Natural van a ser usados para hacerle competencia. De esos 2.500 millones de euros de inversión en luz y gas, Repsol destinará mil millones a comercialización y el resto a generación, donde quiere alcanzar 4.500 megavatios de potencia, el 4,3% de los 104.000 megavatios que



Pablo Moreno

Josu Jon Imaz, ayer en la sede de Repsol en Madrid.

SUBIDA

El plan estratégico de Repsol fue aplaudido ayer por la **Bolsa**.

La compañía se disparó más de un 3% y cerró a **16,9 euros** por título. El grupo fue el valor más destacado en una jornada en la que el **Ibex** repuntó algo más del 1%.

hay instalados. Entre los activos que mira Repsol figura Viesgo. No obstante, Josu Jon Imaz, consejero delegado de Repsol, descartó ayer compras multimillonarias. El ejecutivo explicó que invertirá en proyectos bajos en emisiones de CO₂. Así, Repsol estudia comprar ciclos combinados (plantas de generación que queman gas para producir luz) y proyectos de renovables.

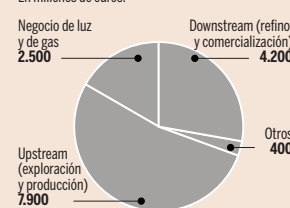
Imaz explicó que Repsol va a ser actor en todos los servicios energéticos y de valor, y además "relevante" en el caso de la generación distribuida en España.

El plan estratégico se ha elaborado con una previsión del precio del barril del Brent de 50 euros

NUEVA HOJA DE RUTA DE REPSOL

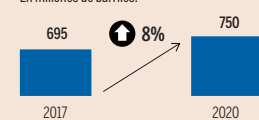
>Inversiones 2018-2020

En millones de euros.



>Producción

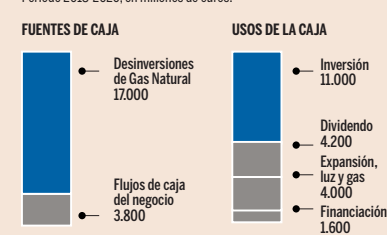
En millones de barriles.



Fuente: Repsol

>De dónde y adónde va el dinero

Periodo 2018-2020, en millones de euros.



>Dividendo

En euros.



Expansión

Statoil, BP, Total, Shell... la huida hacia adelante

● El nuevo plan de Repsol es la actualización del que había vigente para 2016-2020, tras la venta del 20% de Gas Natural y los cambios del sector.

● Presionadas por la lucha contra el cambio climático o el coche eléctrico, otras petroleras también han iniciado una huida hacia adelante.

● Repsol invertirá 15.000 millones hasta 2020, de los que 7.900 serán para upstream. Otros 2.500 millones irán a compras y proyectos de luz y gas.

● Statoil y Dong han cambiado sus respectivos nombres a Equinor y Ørsted, con connotaciones de equilibrio medioambiental o de renovables.

● Repsol quiere alcanzar 2,5 millones de clientes de luz y gas hasta 2025, más del 5% de cuota. En generación, quiere tener 4.500 megavatios.

● En España, Cepsa vende luz, y Galp entró en la eléctrica Podo, como Total en Francia con Direct, Shell en Reino Unido con First Utility y BP con Lightsource.

El consejero delegado de Repsol aseguró que todas las decisiones que tome la compañía estarán guiadas por la rentabilidad y, en el caso de los ciclos combinados, ha señalado que en Europa sus precios están bajos.

Sin ataduras

El cambio de estrategia de Repsol, que es similar al que hacen otras petroleras, también tiene como objetivo a batir a las grandes eléctricas, como Iberdrola y Endesa. La compañía que dirige Imaz viene pisando fuerte.

"No tenemos las mismas ataduras" en regulación que otros, dijo ayer Imaz. El consejero delegado de Repsol insistió en que el grupo estará en toda la cadena de valor de los servicios energéticos, incluida la generación distribuida, una de las bestias ne-

gras de las grandes eléctricas. Bajo ese tecnicismo se conoce a las instalaciones de renovables como las fotovoltaicas en hogares para autoconsumo. Éste fue combatido intensamente por las eléctricas y en los dos últimos años ha sido objeto de una agria polémica en España. El anterior Gobierno del PP impuso pagos al autoconsumo, bautizados por las renovables como "impuesto al sol", que el nuevo Gobierno del PSOE se ha propuesto eliminar.

Las inversiones en luz y gas son solo parte de los 15.000 millones que contempla el nuevo plan para el periodo 2018-2020. De esa cifra, casi 8.000 millones serán para el área de *upstream* (exploración y producción), y otros 4.200 millones para *downstream* (refino y comercialización), tanto en expansión in-

ternacional como en renovación y mejora de otros activos. Repsol tiene un plan de reconversión de sus estaciones de servicio para que ofrezcan más servicios y productos.

El plan prevé un incremento de la producción de hidrocarburos del 8%, hasta los 750.000 barriles equivalentes de petróleo de media anual, frente a los 695.000 barriles de 2017.

El plan se ha elaborado con una previsión de precio del barril de Brent de 50 dólares hasta 2020, una estimación muy conservadora y alejada de los 75 dólares a que cotiza ahora y de los 66 euros de

Repsol elevará un 8% anual el dividendo y alcanzará un euro por acción en 2020

"Somos la solución al CO₂, no el problema"

El consejero delegado de Repsol, Josu Jon Imaz, arremetió ayer contra el informe que elaboró la denominada Comisión de Expertos para la Transición Energética, en el que proponían una subida drástica de los impuestos a los hidrocarburos como medida de lucha contra las emisiones contaminantes de CO₂. Imaz advirtió que una subida de impuestos indirectos a los carburantes la terminarían pagando "los consumidores". El informe de la Comisión, creada a propuesta del Parlamento, llegaba a proponer un incremento del 28% en el gasóleo. Sería una medida "regresiva", dijo Imaz, que pidió "racionalidad y progresividad" a la hora de aplicar medidas contra el cambio climático. Imaz mostró la disposición de Repsol en esta lucha, y pidió a la nueva responsable del Ministerio de Transición Ecológica, Teresa Ribera, que España aposte por reducir sus emisiones de CO₂, "con la máxima eficiencia y los menores costes para la industria y el consumidor". Repsol es una empresa "que produce más gas que petróleo". El gas es "un vector para reducir las emisiones". Por ello, aseguró el consejero delegado de la empresa, Repsol es "parte de la solución en esa transición energética" y no el problema.

media de precio que hubo en el primer trimestre.

Más dividendo

El plan contempla un incremento del 8% anual de la remuneración al accionista, que alcanzará un euro por acción en 2020, después de aumentar a 90 céntimos en 2018 y 95 céntimos en 2019. El listón del euro por acción ya fue anunciado por Repsol en la pasada junta de accionistas. La petrolera mantendrá también la recompra del 100% de acciones para evitar la dilución de valor de las ampliaciones de capital que se efectúan para atender el programa de dividendo flexible de la compañía, que permite cobrar el dividendo en acciones o en efectivo.

La Llave / Página 2
Página 19 / Sesión bursátil

Nueva estrategia

Repsol recupera su negocio de gas en un plan de 15.000 millones de inversión

CARMEN MONFORTE
MADRID

Tal como estaba previsto, Repsol presentó ayer la actualización de su plan estratégico 2016-2020 tras haber cumplido los objetivos dos años antes de lo previsto y tras cerrar la venta del 20% en Gas Natural Fenosa, lo que le ha reportado 3.800 millones de euros. Este hecho marca una hoja de ruta dada a conocer en una rueda de prensa por su consejero delegado, Josu Jon Imaz, quien subrayó que la compañía "va a monetizar el dinero obtenido en dicha venta". Además, liberada de GNF, con la que no podía competir, la petrolera quiere recuperar su antiguo negocio internacional del gas natural.

El plan estratégico, que se autofinanciará a partir de un precio mínimo de 50 dólares el barril, prevé en el periodo 2018-2020 unas inversiones de 15.000 millones. De estos, un 53% se destinarán al área de *upstream* (producción y exploración) y un 45% al *downstream* (refino, química, comercialización *trading*, GLP y gas & power) y negocios de bajas emisiones de CO₂ (generación renovable y venta minorista de luz y gas aprovechando su cartera de clientes de carburantes y butano. A estos últimos negocios destinará 4.000 millones: 2.500 millones a la expansión de la petroquímica, gasolineras, lubricantes y *trading* y 1.500 millones a los proyectos limpios.

Pero "el vector del crecimiento" será el *upstream*, con unas inversiones de 7.900 millones y un crecimiento por encima de la media del sector. Repsol prevé incrementar su producción un 8% hasta 2020, con un mayor retorno y una optimización de la cartera de activos. Un 60% de las



El presidente de Repsol, Antonio Brufau, y el consejero delegado, Josu Jon Imaz, ayer, en la sede de la petrolera. PABLO MONGE

inversiones se destinarán a proyectos de crecimiento "para garantizar un nivel de reservas óptimo". Según Imaz, "con las reservas existentes y contingentes garantizaremos el crecimiento de la producción hasta 2025". El ambicioso programa de digitalización le permitirá, por su parte, lograr 1.000 millones de caja en 2020.

En palabras de Imaz, el plan se basa en tres pilares: una remuneración creciente al accionista; el crecimiento rentable de sus negocios tradicionales, y el desarrollo de otros nuevos vinculados a la transición energética. Al accionista se le ha prometido una subida anual del dividendo del 8% (pasará de los 90 céntimos de este año a 1 euro por acción en 2020), siempre con la modalidad de *scrip* y el compromiso de recomprar acciones en la medida en que los inversores opten por ellas, para evitar la dilución del resto.

El consejero delegado insistió en que esta política

de dividendo, aunque sigue siendo la más prudente del sector, se podrá financiar a 50 dólares el barril. En su opinión, "nos espera una volatilidad de los precios y el escenario a largo plazo no será de precios elevados".

Sube la acción

La Bolsa recibió con entusiasmo la nueva estrategia de Repsol, que encabezó, junto con las renovables, las subidas del Ibex. Finalmente, cerró con alza de 2,99%, hasta 16,9 euros la acción.

Tras reconocer que Repsol está negociando con varias empresas para comprar "capacidad de generación, pero no de miles de millones, sino de decenas o centenas de millones", Imaz indicó que la aventura en negocios bajos de emisiones, combinado con el fomento de nuevas tecnologías, se basará en tres actividades: la mayorista del gas, en el que aspira a lograr una cuota de mercado

de más del 15% en 2025 (la compañía consume el 12% del de España) y del 5% en la comercialización de gas y luz en ese año, hasta 2,5 millones de clientes.

En generación, el objetivo es contar con una capacidad de 4.500 MW en 2025, incluidos los 600 MW que produce vía cogeneración. Si no logra acuerdos para comprar nueva capacidad, fundamentalmente renovable, Repsol optará por el crecimiento orgánico, "siempre en mercados no regulados y con márgenes elevados que se acomoden a sus negocios". El objetivo es que dicha generación se centre en el mercado donde estarán sus clientes, esto es, la Península Ibérica.

De esta estrategia se deriva un escenario financiero en el que la deuda será 0,7 veces el ebitda (hoy, 0,9), por debajo de la media del sector. Si el barril superara los 50 dólares el barril, "aceleraremos los proyectos", subrayó.

El plan estratégico prevé un incremento del dividendo del 8% anual: de los 90 céntimos por acción de este año a un euro en 2020

El vector de crecimiento será el 'upstream', con 7.900 millones

Entra en renovable y venta minorista de luz y gas, con la que aspira a tener un 5% del mercado

Imaz, contra la fiscalidad regresiva

► **Negociaciones.** El consejero delegado de Repsol, Josu Jon Imaz, no quiso concretar con qué compañías está negociando Repsol para entrar en el negocio de las renovables, pero advirtió en la rueda de prensa de presentación del nuevo plan estratégico de "que en los próximos meses tendrán ustedes noticias".

► **Fiscalidad.** Preguntado por la posibilidad de que el nuevo Gobierno de Pedro Sánchez pueda aumentar los impuestos a los carburantes, Imaz recordó que "los impuestos indirectos los pagan los consumidores". Y aprovechó para criticar el informe del grupo de expertos sobre transición energética, en el que se pedía que las carreteras se paguen con tributos a las gasolineras y gasóleos. En este sentido, pidió "racionalidad, coherencia y que la fiscalidad sea progresiva y no regresiva".

► **Venta minorista.** Respecto a la comercialización de gas y luz, un camino que "iremos construyendo en los próximos meses, buscaremos la capilaridad", señaló el consejero delegado de Repsol, quien recordó que la compañía llega a cinco millones de hogares".



PLAN ESTRATÉGICO

Repsol invertirá 2.500 millones para crecer en electricidad

► La compañía aspira al menos al 5% de cuota del mercado de gas y luz en el 2025

AGUSTÍ SALA
BARCELONA

Repsol prevé destinar 2.500 millones de euros en su nuevo plan estratégico hasta el 2020 para impulsar su crecimiento en negocios energéticos de bajas emisiones y consolidarse como compañía minorista en gas y electricidad.

El objetivo del grupo, tras desprenderse de su participación en Gas Natural por 3.816,3 millones de euros, es alcanzar los 2,5 millones de clientes minoristas de gas y electricidad en España en el 2025, con una cuota de mercado superior al 5% y una capacidad de generación verde de 4.500 megavatios (MW). En todo caso se trataría de «desarrollos propios», en vez de compras de instalaciones existentes, según fuentes de la compañía. Uno de los requisitos es que los proyectos aporten una rentabilidad del 10% o más.

La cifra total de inversiones del plan estratégico asciende a 15.000 millones de euros, de las cuales el 53%, unos 7.900 millones de euros, se destinarán a exploración y producción; y el 45% restante, más de 7.000 millones de euros, a su negocio de refino, química y marketing y esos activos de baja emisión, que podría pasar por la compra de ciclos



►► El presidente de Repsol, Antonio Brufau (izquierda), y el consejero delegado, Josu Jon Imaz, ayer, en Madrid.

combinados, cuyos precios se desplomaron al haber capacidad ociosa en el mercado. En todo caso, el criterio general es que aporte rentabilidad al grupo.

Repsol se ha fijado esta *hoja de ruta* para la transición energética en la que establece objetivos ambiciosos en cuanto a su participación en el mercado basado en el desarrollo del gas y la generación baja en emisiones. En el caso del mercado mayorista de gas estima alcanzar una cuota del 15% en el 2025. En el caso de exploración y producción, alrededor del 60% de las inversiones se destinarán a proyectos de crecimiento; y en

exploración, a incrementar la producción y garantizar un nivel de reservas óptimo a medio y largo plazo, y se priorizarán los proyectos *onshore* (en tierra) y en aguas someras.

El grupo prevé un aumento hasta los 750.000 barriles equivalentes de petróleo al día en el 2020, frente a los 695.000 del 2017. En refino y el resto de *downstream*, el foco se centrará en la expansión internacional de algunos de sus negocios y el mantenimiento y mejora de los activos clave. En política de dividendos, el grupo refuerza su apuesta por seguir aumentando la retribución al accionista, hasta alcanzar un euro

por acción en el 2020, mediante la fórmula de *scrip dividend* (dividendo flexible), que permite cobrar en títulos y/o efectivo, además de un programa de recompra de acciones que evitará la dilución de quienes opten por cobrar en efectivo.

Como *hoja de ruta*, el grupo dibuja una media anualizada del 8% de aumento del dividendo, hasta los 0,95 euros por acción el año que viene, para llegar al nivel de un euro en el 2020, que la petrolera revisó en el 2016 para digerir la compra de la compañía canadiense Talisman y por el entorno de precios bajos del crudo que había entonces. ▬

EFE / JAVIER LIZÓN



El consejero delegado del grupo, Josu Jon Imaz, ayer

EFE

Repsol quiere crecer en renovables, gas y electricidad

► El plan estratégico prevé un aumento del dividendo hasta un euro por título en 2020

JAVIER GONZÁLEZ NAVARRO
MADRID

Repsol tiene previsto incrementar su negocio de renovables, «pero adquiriendo capacidad, no empresas», así como comprar centrales de ciclo combinado de gas en la península, según explicó ayer su consejero delegado, Josu Jon Imaz, en la presentación de la revisión del plan estratégico de la compañía en el periodo 2018-2020.

Para ambas iniciativas, «en mercados no regulados y con rentabilidades superiores al 10%», la petrolera destinará en ese periodo 1.500 millones de euros.

La compañía pretende convertirse en mayorista de gas y de electricidad, alcanzando una cuota de mercado por encima del 5% en 2025 con 2,5 millones de clientes. La generación eléctrica baja en emisiones llegará a los 4,5 gigavatios (GW). Para ello, la compañía se apoyará en los cinco millones de hogares a los que llega en España.

Tras subrayar su «máximo» respeto a las instituciones y que a la compañía le toca cumplir con las «reglas del juego», Imaz criticó la recomendación de la comisión de expertos de la transición energética de subir los impuestos a los carburantes, ya que al final «los pagan los consumidores», y afirmó que plantearse mantener las carreteras subiendo el impuesto a los hidrocarburos sería una medida «regresiva».

Imaz pidió a la nueva responsable de Energía y Transición Energética, Teresa Ribera, que España apueste por reducir sus emisiones de CO₂, «pero con la máxima eficiencia y los menores costes para la industria y para que el consumidor no tenga que pagar costes añadidos».

Inversión de 15.000 millones

La revisión del actual plan estratégico 2016-2020 prevé unas inversiones de 15.000 millones de euros entre 2018 y 2020. El 53% se destinará a «upstream» (exploración y producción) y un 45% a «downstream» (refino, comercialización y marketing). El plan también contempla un incremento de la producción de hidrocarburos del 8%, hasta alcanzar los 750.000 barriles equivalentes de petróleo de media anual, frente a los 695.000 de 2017. Este plan se ha elaborado con una previsión del precio medio del barril de Brent de 50 dólares hasta 2020, una estimación bastante conservadora y alejada de los 75 dólares actuales.

Además, el plan ha contemplado un incremento del 8% anual de la remuneración al accionista, que alcanzará el euro en 2020, después de aumentar a 90 céntimos en 2018 y a 95 céntimos en 2019.

Repsol ha mantenido también la recompra del cien por cien de acciones para evitar el efecto de dilución de valor de las ampliaciones de capital que se efectúan para atender el programa de dividendo flexible de la compañía, que permite cobrar el dividendo en acciones o en efectivo.

Los títulos de la compañía subieron ayer un 3%, hasta los 16,905 euros, registrando el mayor alza de todo el Ibex 35.



OBSERVATORIO EXPANSIÓN

‘Cloud computing’, el motor de la transformación digital

LAS EMPRESAS SE SUBEN A LA NUBE/ Los expertos señalan esta tecnología como un factor de competitividad y apuntan a un futuro en el que los sistemas estarán cada vez más descentralizados.

Javier G. Fernández Madrid
¿Cloud pública, privada o híbrida? Esta pregunta seguro que ronda en la cabeza de muchos responsables de TI (Tecnologías de la Información) en España. De lo que no tienen dudas ninguno de ellos, sin embargo, es de la necesidad de contar con una infraestructura en la nube que de soporte a su negocio o, incluso, que sustituya a sus centros de datos.

Así quedo reflejado en el desayuno organizado por el diario EXPANSIÓN, en colaboración con el proveedor de software de código abierto Red Hat, y en el que participaron una decena de grandes compañías. “Si la tecnología no te permite seguir la velocidad que demandan tus clientes estás en un grave problema. Y, si no estás en la nube, es difícil que tu negocio sea competitivo”, explicó Luis Ramos, responsable de Tecnología de Adveo.

En estos momentos, prácticamente la totalidad de las empresas están luchando por definir y ejecutar una estrategia de transformación digital en el que la migración a los servicios en la nube juegan un papel fundamental. Un proceso que no está exento de dificultades. El principal, a juicio de los ponentes, es la integración. “El freno más importante, tanto a nivel de negocio como de sistemas, no es la tecnología sino su implantación”, indicó Amalio Rodríguez, responsable de Tecnología de Iberdrola.

Seguridad

La seguridad y la integridad de los datos, tanto de los clientes como de la propia empresa, también preocupa a los responsables de sistemas de las compañías. Aunque coinciden en que no se trata de un factor determinante a la hora de decidir dar el salto a esta tecnología.

“El punto débil de la ciberseguridad no es la tecnología, son las personas. Hay que asegurarse de dar la formación adecuada a los empleados para reducir los riesgos”, subrayó Joaquín Abril-Martorell, director de Transformación Digital de Cepsa. Una opinión compartida por la responsa-



De izquierda a derecha y de arriba a abajo, Luis Ramos, responsable de Tecnología de Adveo; Fernando Molina, director de Transformación Global de MásMóvil; Marta Marcos, responsable de TI y Sistemas de NH Hotel Group; Ramón Canivell, director de Tecnología y Sistemas de Tubacex; Amalio Rodríguez, responsable de Tecnología de Iberdrola; Ana Rocha, responsable de Desarrollo de Negocio de Red Hat; Manuel del Pozo, director adjunto de EXPANSIÓN; Sergio Chico, director de Canales Digitales de Minsait by Indra; Oriol Rebull, director de Arquitectura de Servicios Informáticos de CaixaBank; Esther Málaga, responsable de Innovación de Ferrovial; Julia Bernal, directora general de Red Hat en España; y Joaquín Abril-Martorell, director de Transformación Digital de Cepsa.

ble de Innovación de Ferrovial, Esther Málaga. “Para mí hay drivers, como la flexibilidad, que me preocupan más que la seguridad a la hora de utilizar la nube”.

Fernando Molina, director de Transformación Global de Grupo MásMóvil, lo ilustró con un ejemplo: “Si antiguamente querías atravesar un desierto lleno de bandidos con una caravana de mercancías, ¿qué hacías? No cogías tu pistola y te lanzabas a la aventura, te unías a un grupo de personas”. “Es más sencillo que los grandes expertos de seguridad estén en grandes grupos mundiales que dentro de tu empresa”, añadió.

Equipos

El viaje a la nube de cada compañía es único y empieza des-

Su implantación dentro de la empresa es para los expertos el principal desafío de esta tecnología

de un lugar diferente, está pensado para distintas cargas de trabajo, con diferentes infraestructuras heredadas y estrategias corporativas. De ahí que, como indicó Oriol Rebull, director de Arquitectura de Servicios Informáticos de CaixaBank, cada empresa deba dibujar su propio camino. “Nosotros entendemos la transformación digital como la revisión de todos los procesos de la entidad para que sean más ágiles y eficientes. Hemos tenido que revisar de forma integral la forma en la que trabajamos para im-

Pese a los riesgos, no creen que la seguridad vaya a frenar la adopción de los servicios ‘cloud’

plantar el cloud en nuestros sistemas”.

El impacto de la nube en las dinámicas de trabajo y en la forma de afrontar los proyectos de TI fue otro de los temas a tratar en el debate. En opinión de los ponentes, es necesario acabar con los silos dentro de las organizaciones y reducir la distancia que separa a los departamentos de negocio y de sistemas.

“Tradicionalmente, Negocio encargaba proyectos a TI y estos se dedicaban a ejecutarlos. Esto ya no funciona, es necesario trabajar en equipos

multidisciplinares con personas que tengan conocimientos de varias áreas”, dijo Marta Marcos, responsable de TI de NH Hotel Group. “Hay que conseguir que se trabaje de manera integrada. El que sabe qué quiere hacer y el que sabe cómo hacerlo deben estar trabajando juntos desde el primer momento”, añadió, por su parte, el responsable de Transformación Global de MásMóvil.

“Si no somos conscientes de la necesidad de cambiar alguien nos va a obligar a hacerlo. El modelo tradicional de trabajo, en el que nosotros imponíamos la tecnología, está muerto”, concluyó Sergio Chico, director de Canales Digitales y Arquitectura de Minsait, división que aglutina el negocio de consultoría y servicios de Indra.

RAMÓN CANIVELL
Director de Sistemas y Tecnologías de Tubacex

“La ciberdelincuencia está dificultando la innovación. A mí me han hackeado cinco veces el usuario y la contraseña”

ANA ROCHA
Responsable de Desarrollo de Negocio de Red Hat

“En general, tenemos el mismo presupuesto que antes para la parte de innovación pero hemos de hacer más cosas”

FERNANDO MOLINA
Dir. de Transformación Global de MásMóvil

“El que sabe qué quiere hacer y el que sabe cómo hacerlo deben trabajar juntos desde el primer momento”

MARTA MARCOS
Responsable de IT y Sistemas de NH Hotel Group

“Hemos de conseguir que la gente deje de trabajar en silos y tenga conocimiento de todas las áreas”

JULIA BERNAL
Directora general de Red Hat en España

“El ‘open source’ se ha convertido en fuente de innovación gracias a la colaboración de las empresas”

LUIS RAMOS TRUJILLO
Responsable de Tecnología de Adveo

“Si la tecnología no te permite seguir la velocidad que demandan tus clientes, estás en un grave aprieto”

JOAQUÍN ABRIL-MARTORELL
Director de Transformación Digital de Cepsa

“El punto débil de la ciberseguridad no es la tecnología, son las personas. Hay que darles la formación adecuada”

ORIO REBULL
Dtor. de Arquitectura Servicios Informáticos de CaixaBank

“Entendemos la transformación digital como la revisión de todos nuestros procesos para que sean más eficientes”

ESTHER MÁLAGA
Responsable de Innovación de Ferrovial

“Debemos acostumbrarnos a que haya grupos, fuera de la dirección, en los que se tomen las decisiones”

AMALIO RODRÍGUEZ
Responsable de Tecnología de Iberdrola

“El freno más importante, a nivel de negocio y sistemas, es la implantación de la tecnología”

SERGIO CHICO
Director de Canales Digitales de Minsait by Indra

“Si nosotros mismos no somos conscientes de la necesidad de cambiar, alguien nos va a obligar a hacerlo”



Josu Jon Imaz
Cons. delegado de Repsol



▲ La petrolera comercializará gas y electricidad y se expandirá en generación eléctrica con su plan estratégico para el período 2018-2020. La inversión para este crecimiento será de 15.000 millones de euros, una parte de los cuales se dedicará a negocios de bajas emisiones



A la izquierda, el presidente de Repsol, Antonio Brufau, junto al consejero delegado de la compañía, Josu Jon Imaz, ayer en la sede de la empresa en Madrid. / LUIS SEVILLANO

Repsol destina 2.500 millones para entrar en gas y electricidad

MIGUEL ÁNGEL NOCEDA, Madrid

Repsol va a lanzar un macroplan de inversiones que se eleva a 15.000 millones de euros entre este año y 2020, un periodo en el que prevé elevar el dividendo un 8% anual hasta repartir un euro por acción e irrumpir en el negocio de gas y electri-

dad. El objetivo es consolidarse en este negocio, al que destinará un total de 2.500 millones, y convertirse en un actor principal en la distribución eléctrica. Repsol lideró las subidas del Ibex 35 en la sesión de ayer, con un incremento del 2,99%, que repercutió también en su socio Sacyr, con un alza del 4%.

El grupo Repsol ha actualizado su plan estratégico para la segunda mitad del mismo tras haber superado sus objetivos con dos años de antelación. El plan se basa en tres patas: inversiones en los negocios tradicionales, aumento del dividendo y desarrollo de nuevos negocios vinculados a la transición energética, básicamente en el gas y la generación eléctrica baja en emisiones.

Esta apuesta, a la que destinará 2.500 millones, supone incorporarse al sector eléctrico y entrar de forma activa en el negocio del gas natural tras la venta de su participación en Gas Natural. Tras esta operación, por la que recibió 3.800 millones, el grupo centrará su estrategia en ser mayorista de gas y alcanzar el 15% de cuota de mercado; aprovechar su red de clientes en España (10 millones) para hacerse fuerte en el segmento minorista; y convertirse en generador con bajas emisiones con ciclos combinados y renovables. La expectativa es hacerse con 2,5 millones de clientes hasta 2025.

Según explicó el consejero delegado, Josu Jon Imaz, el grupo está hablando con varias compañías para comprar activos eléctricos, aunque recalco que si no avanzan por ese camino lo harán por el orgánico, mediante inversiones directas. Imaz condicionó las inversiones a que tengan una rentabilidad de, al menos, el 10%. Asimismo, la empresa quiere potenciar su presencia en el vehículo eléctrico, en el que ya ha lanzado un proyecto asociado con KIA para operar en grandes capitales.

“Queremos ser actores de la generación distribuida en un mercado abierto y con la tecnolo-

gía como vector fundamental”, dijo. “Somos parte de la transición energética y queremos ser protagonistas y generar valor para el accionista mucho más allá de 2020”, añadió Imaz.

Otros 1.500 millones se enfocan a iniciativas en el área de *downstream* (refino, *marketing*, petroquímica, lubricantes y *trading*), repartidos entre la expansión internacional y el manteni-

“Máxima eficiencia y bajos costes”

Josu Jon Imaz mostró respeto al nuevo Ejecutivo de Pedro Sánchez, aunque se atrevió a lanzar algún que otro mensaje a la nueva ministra del ramo, Teresa Ribera. “El Gobierno es el que marca las reglas del juego y a la empresa le corresponde cumplirlas y dedicarse a crear valor, empleo y mantener su compromiso con los accionistas”, manifestó, para luego destacar que la transición energética debe hacerse “con la máxima eficiencia y los menores costes para tener una sociedad industrial competitiva”.

“Queremos ser parte de la solución y vamos a ser parte de la solución”, continuó, al tiempo que defendía que el gas natural debe ser la energía de transición para los próximos años.

miento y mejora de activos clave. La expansión incluye el negocio de estaciones de servicio en México y Perú. También tiene previsto impulsar el crecimiento en Asia y Suramérica para lubricantes, y en Francia y Marruecos para gases licuados del petróleo (GLP).

En todo caso, la mayor parte de los 15.000 millones, el 53% (7.900 millones) irá a parar al negocio de exploración y producción. La empresa que preside Antonio Brufau invertirá las dos terceras partes de esa cantidad para incrementar la producción de hidrocarburos una media del 8% anual y garantizar un nivel de reservas óptimo a medio y largo plazo. La mayor parte de inversiones se concentrarán en el crecimiento orgánico en activos ya existentes. El objetivo es alcanzar los 750.000 barriles equivalentes de petróleo al día en 2020.

El grupo prevé que el plan estratégico 2018-2020 podrá autofinanciarse a 50 dólares el barril de crudo *brent*, un escenario especialmente conservador con el barril actualmente por encima de los 75 dólares y un precio en el que la compañía se garantiza el mantenimiento de una elevada flexibilidad financiera y de un nivel de deuda muy inferior a la media del sector.

En cuanto al dividendo, mantendrá la fórmula del *scrip dividend* (pago en acciones), junto con un programa de recompra de títulos que evitará la dilución de quienes opten por cobrar en efectivo. La Bolsa recibió con alzas el plan de Repsol, que subió el 2,99%, mientras que su socio Sacyr (que tiene el 8% de Repsol) se revalorizó un 4%.



Repsol invertirá 15.000 millones hasta el 2020

La petrolera va a comercializar luz y gas a minoristas

CONCHI LAFRAYA

Madrid

Nueva etapa para Repsol sin Gas Natural Fenosa como participada. La petrolera, que dirige Josu Jon Imaz y preside Antoni Brufau, anunció ayer que va a irrumpir en el negocio minorista de gas y electricidad, en la generación de energía de bajas emisiones, así como en la actividad mayorista de gas.

En la actualización del plan estratégico 2018-2020, el consejero delegado Imaz apuntó que se van a invertir 15.000 millones. De ese importe, 12.500 millones irán a parar a negocios tradicionales de la compañía (un 53% en exploración y producción y un 45% en refino, química, marketing, lubricantes, trading, gas natural licuado...). Mientras que la novedad es que se van a destinar otros 2.500 millones a proyectos energéticos de bajas emisiones. El directivo expuso que la nueva estrategia de la compañía se basa en tres pilares: “Mejorar la retribución al accionista, crecimiento rentable de nuestro portafolio y avanzar en la transición energética”.

Respecto a la retribución, Repsol prevé que el dividendo crezca un 8% de forma anual hasta el 2020 para pagar ese año un euro por acción. En el 2017, la petrolera ha pagado 0,80 euros por título, cifra que elevará a 0,90 euros este año y a 0,95 euros en el ejercicio 2019. En cierta medida, este incremento ya la dejó entrever Brufau a los pequeños accionistas en la última junta, que representan entorno al 20% del capital. La compañía mantendrá la opción de poder cobrar en acciones y efectivo y recomprará los títulos que sean necesarios para evitar el efecto dilución.

En cuanto a la entrada en nuevos negocios, Imaz relató que prevén alcanzar 2,5 millones de clientes en el negocio minorista



EMILIA GUTIÉRREZ

Antoni Brufau, presidente, y Josu Jon Imaz, consejero delegado

La compañía prevé contar en el 2025 con 2,5 millones de clientes a los que ofrecerá luz y gas para sus hogares

de gas y electricidad en el 2025, lo que supondría alcanzar una cuota de mercado del 5%. Además, en el negocio mayorista de gas la petrolera espera lograr una cuota de mercado del 15% para ese mismo ejercicio. De esta forma, Repsol entra a competir de forma directa en negocios de empresas como Gas Natural Fenosa, Iberdrola y Endesa. “No vamos a invertir en negocios cuya rentabilidad de capital sea inferior al 10%”, aseguró Imaz.

Entre los proyectos nuevos y poco contaminantes que Repsol está analizando para invertir destacan iniciativas de energía solar, eólica y ciclos combinados de gas, cuyos precios se encuentran en estos momentos en un ciclo bajo. “Estamos hablando con muchas compañías que tienen activos en venta”, sentenció. Eso sí, “no vamos a entrar en negocios regulados”, advirtió.

Repsol ha dibujado sus líneas maestras para los próximos tres años con el precio de barril de petróleo a 50 dólares. Y si sube el precio del crudo, lo que Repsol hará será pisar el acelerador en sus desarrollos.

Por lo que hace referencia al mercado, este ha recibido bien el nuevo plan y las acciones han subido un 2,99%, hasta los 16,9 euros por acción.●

Petrolera

Repsol invertirá 15.000 millones hasta el año 2020

Una sexta parte de la inversión se dedicará a reforzar su asalto al mercado de minorista de luz y gas. Esos 2.500 millones no contemplan la compra de Viesgo

J.A. BRAVO
MADRID

Repsol lleva tiempo queriendo ser un grupo energético global, aunque no fue hasta ayer cuando puso cifras a esa aspiración, dentro de su nuevo plan estratégico remitido a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Entre 2018 y 2020 invertirá 15.000 millones de euros en lo que denomina negocios de bajas emisiones, y una sexta parte se dedicarán a reforzar su asalto al mercado de distribución minorista de luz y gas.

Esos 2.500 millones no contemplan, en principio, la adquisición de la eléctrica Viesgo, controlada por el fondo de capital riesgo australiano Macquarie. En cualquier caso, el presidente de la petrolera, Josu Jon Imaz, dijo que han tenido conversaciones con varias compañías para comprar activos que, eso sí, tendrían que generar una rentabilidad mínima del 10% y no deberían estar regulados, esto es, no depender de una retribución que fije el Gobierno.

Matizó, no obstante, que no serán operaciones de importes desmesurados y, si a final no salen adelante, el grupo seguirá «el camino orgánico puro y duro». Pero, ¿qué implica esto? Pues «ser protagonistas» en el negocio de los servicios energéticos básicos para hogares y pelear cara a cara con las grandes eléctricas como Iberdrola, Endesa y Gas Natural, de la que vendió el 20% que tenía por 3.800 millones. Y lo hará a través de una nueva plataforma digital.



El consejero delegado de Repsol, Josu Jon Imaz, durante la presentación del plan estratégico de la compañía para el periodo 2018-2020, ayer en Madrid. FOTO: EFE

El grupo ya cuenta con experiencia en el ámbito gasista -a través de la venta de su autogas para vehículos-, aunque ahora pretende llegar al consumidor en general para alcanzar una cuota del 15%. En el mercado minorista conjunto de gas y electricidad -Imaz apuntó que se comercializarán «paquetes» de ambos-, el objetivo pasa por hacerse con más del 5% en ocho años (2,5 millones de abonados en 2025). Y para ello aprovecharán la base de 10 millones de clientes que ya tienen con su oferta actual.

No obstante, Repsol también quiere seguir creciendo en el campo de la producción eléctrica -por ahora se limita a la cogeneración que propician sus plantas- y alcanzar los 4.500 megavatios (MW) en

2025. Y en esa línea quiere elevar su presencia en el mercado del coche eléctrico, donde tiene un pacto con el fabricante KIA.

Un dividendo mayor

Con todo ello, afirmó su presidente, «queremos generar valor para el accionista más allá de 2020». Por eso no olvida que su negocio principal sigue siendo el petróleo, de modo que invertirá 4.700 millones en el área de exploración y producción -prevé incrementar un 8% anual su volumen de hidrocarburos y llegar al equivalente de 750.000 barriles diarios de crudo en 2020, a un precio base de 50 dólares el Brent-, junto a otros 4.000 millones en refino, química y comercialización.