



SALIDAS A BOLSA: 20 AÑOS DE ÉXITO PARA SEGUIR OFRECIENDO OTROS 20 DE CRECIMIENTO

IBERDROLA

“No he conocido un ciclo inversor tan grande como el que estamos viviendo”

Por M. D. I.

La veterana cotizada Iberdrola fue, de la mano de su director de Relaciones con Inversores, Ignacio Cuenca, la encargada de abrir la ronda de entrevistas que estructuraba el evento. La compañía vivió en 2007 la salida a bolsa de Renovables, su filial *verde*, aunque cuatro años más tarde sería absorbida de nuevo por la matriz. Cuenca repasó las que considera que son las claves del éxito de Iberdrola, la *utility* más grande de Europa por capitalización bursátil. Responde a la “confluencia de varios círculos virtuosos”, con un punto de inflexión crucial, que fue la llegada de Ignacio Galán al grupo en 2001. “La compañía atravesaba entonces un momento complejo y su liderazgo permitió establecer objetivos claros a medio y largo plazo, así como una ambición definida de crecimiento”, explicó Cuenca. Otro elemento diferencial a lo largo de todos estos años ha sido la gran estabilidad del equipo gestor, añadió.

Respecto al momento en que nos encontramos, el director de Relaciones con Inversores señaló: “No he conocido un ciclo inversor tan grande. El sector está entrando en un nuevo superciclo de inversión, impul-

sado, entre otros factores, por el fuerte crecimiento de la demanda eléctrica: la inteligencia artificial, los centros de datos, el coche eléctrico y los procesos de electrificación industrial”. Las necesidades de inversión serán enormes, y las compañías con capacidad financiera y, sobre todo, capacidad real de ejecución serán las principales ganadoras, apuntó.

También aludió Cuenca a las rentabilidades que consigue Iberdrola en un sector como el eléctrico, fuertemente regulado. Dicha rentabilidad depende en gran medida de que exista un marco regulatorio adecuado, estable y predecible. “En mercados como Reino Unido y Estados Unidos se están reconociendo rentabilidades razonables, que superan el 9%, para atraer las inversiones que necesita el sistema eléctrico”, explicó; Brasil también destaca por ofrecer un marco regulatorio claro, mientras que en España existe margen para ofrecer unas condiciones más atractivas a la inversión, especialmente en un momento en el que las necesidades de capital para redes y electrificación son crecientes, señaló el



Ignacio Cuenca, director de Relaciones con Inversores de Iberdrola.

director de Relaciones con Inversores de Iberdrola.

En lo que respecta a los tipos de interés, está claro que Iberdrola afronta retos, debido al encarecimiento de los costes que se deriva del endurecimiento de la política monetaria. Pero este escenario de tipos más altos lo afronta la compañía “desde una posición financiera sólida y prudente”, explicó. “Aproximadamente el 75% de la deuda está contratada a tipo fijo”, lo que limita la exposición inmediata a posibles subidas. A medida que se produzcan refinanciaciones podrán incorporarse tipos superiores, pero la compañía considera que cuenta con un balance preparado para competir en ese escenario. En un entorno financiero más exigente, la fortaleza del balance se convierte además en una ventaja competitiva.

En los últimos años, uno de los sellos de identidad de Iberdrola ha sido su entrada en un nicho en el que otras grandes *utilities* no se han aventurado, como es el de la eólica marina (conocida como *offshore*). También presenta su complejidad. “Se trata de una tecnología intensiva en capital que atravesó una etapa de fuerte competencia, especialmente en Reino Unido, con elevados precios por las concesiones marinas y una presión creciente sobre la rentabilidad”, explicó Ignacio Cuenca. Actualmente, “tras el reajuste del mercado, Iberdrola considera que vuelven a existir oportunidades con rentabilidades, con referencias de TIR en el entorno del 11%-12%”, aseguró. Este tipo de inversiones tienen un horizonte de muy largo plazo, con proyectos que pueden alcanzar los 60 años de vida y factores de carga del entorno del 48%-55%.