

Resumen de prensa

06/10/2023



ÍNDICE

#	Fecha	Medio	Titular	Tipo
---	-------	-------	---------	------

SEGUROS Y BANCA

1	06/10/2023	Expansión 23	La gran cumbre de la banca, el seguro y la gestión de activos	Escrita
2	06/10/2023	Expansión 18	BBVA crea una división para sus 1.400 especialistas de datos	Escrita
3	05/10/2023	El Español	Díaz Yuste (Mapfre): "Si sabemos exprimir la tecnología habrá servicios más útiles al paciente"	Digital

ENERGÍA

4	06/10/2023	La Razón 52	Naturgy impulsa el uso de gases renovables en los hogares españoles	Escrita
---	------------	-------------	---	---------

TELECO

5	06/10/2023	Expansión 1, 3	Telefónica planea dar entrada a socios en Tech	Escrita
---	------------	----------------	--	---------

XIV ENCUENTRO FINANCIERO EXPANSIÓN-KPMG

La gran cumbre de la banca, el seguro y la gestión de activos

Cita ineludible los próximos 9 y 10 de octubre. Las autoridades monetarias y los líderes de bancos, seguros y gestión de fondos se dan cita en el gran Encuentro Financiero EXPANSIÓN- KPMG, para analizar los retos económicos y financieros.

Expansión. Madrid

¿Cómo cambia la política monetaria el terreno de juego económico y financiero? ¿En qué estado se encuentra la unión bancaria y del mercado de capitales? ¿Qué retos y oportunidades plantea la inteligencia artificial? ¿Qué papel juega el sector financiero en la transición a la economía sostenible? Todas las claves, en el gran **XIV Encuentro Financiero EXPANSIÓN-KPMG**, con la colaboración de Microsoft, American Express, CEU Universidad San Pablo y Hackett.

Reguladores y líderes del mundo financiero expondrán la estrategia para crecer en un escenario de tipos altos, donde la tecnología y la transición a una economía verde marcan el camino.

Luis de Guindos, vicepresidente del BCE desarrollará la apertura de honor. Pablo Hernández de Cos, gobernador del Banco de España; José Manuel Campa, presidente de la Autoridad Bancaria Europea; y Rodrigo Buenaventura, presidente de la CNMV, analizarán las perspectivas económicas y financieras, donde la actividad de la banca y su solvencia son fundamentales para la sostenibilidad y la economía. El secretario de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, Gonzalo García Andrés, cerrará este gran evento que se celebrará los próximos lunes y martes.

En entrevistas individuales, los consejeros delegados de CaixaBank, Santander, BBVA, Sabadell y Unicaja desvelarán cómo transforman sus modelos de negocio para crecer y dar respuesta a los clientes.

Las gestoras de activos y el sector seguros, con los máximos ejecutivos de Mutua Madrileña y Línea Directa, entre otros altos directivos, protagonizarán la segunda jornada.



Luis de Guindos, vicepresidente del BCE.



Pablo Hernández de Cos, gobernador del Banco de España.



José Manuel Campa, presidente de la EBA.



Gonzalo García Andrés, secretario de Estado de Economía.



Rodrigo Buenaventura, presidente de la CNMV.



Héctor Grisi, CEO de Santander.



Gonzalo Gortázar, CEO de CaixaBank.



Onur Genç, CEO de BBVA.



César González-Bueno, CEO de Sabadell.



Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa.



Juanjo Cano, presidente de KPMG en España.



Ignacio Garralda, presidente de Mutua Madrileña.



Patricia Ayuela, CEO de Línea Directa Aseguradora.



Alberto Granados, presidente de Microsoft.



Juan Ortí, presidente de Amex.



Isidro Rubiales, CEO de Unicaja.



Eduardo Ruiz de Gordejuela, CEO de Kutxabank.



Francisco Botas, CEO de Abanca.



Víctor Iglesias, presidente de Ibercaja.



Cristina Bellido, directora de Negocio de VidaCaixa.

INSCRIPCIONES

Lunes 9 octubre

Martes 10 octubre



BBVA crea una división para sus 1.400 especialistas de datos

ESTRATEGIA/ El banco monta la unidad de Business Analytics para impulsar y retener el talento digital de estos profesionales.

R. Lander. Madrid

BBVA lleva muchos años invirtiendo en digitalización y en el tratamiento de los datos anónimos y agregados de sus millones de clientes. Y no quiere perder ni uno solo de los 1.400 especialistas que ha logrado captar en todo el mundo. Los considera estratégicos para seguir creciendo y competir con las *bigtech*.

Muchos de ellos son matemáticos y físicos de formación.

El banco ha decidido agruparlos en una división de nueva creación, llamada Business Analytics, que se ha presentado internamente esta misma semana.

El objetivo es cohesionar y reforzar las funciones de estos profesionales, que están directamente conectados con las áreas de negocio para ayudar en la toma de decisiones.



Rosana Pizzano, responsable de Business Analytics de BBVA.

Rosana Pizzano, al frente BBVA ha puesto al frente a Rosana Pizzano, con una larga trayectoria en la casa. Reportará a Ricardo Martín Manjón, responsable global de Datos del grupo.

En el caso de BBVA, estos perfiles participan en la elaboración de las métricas que evalúan el crecimiento de las cuentas de resultados, el grado de satisfacción de los clientes y el nivel de cumplimiento regulatorio, por citar unos ejemplos. “Esta figura está muy próxima al negocio, llega a todos los niveles de la organización y es capaz de sacar conclusiones con múltiples dimensiones de información, tanto para resolver problemas concretos de negocio, como para hacer análisis complejos que ayudan a ver dónde

El banco toma muchas decisiones gracias al trabajo que realizan estos profesionales

está la empresa y decidir hacia dónde debe ir. En BBVA las decisiones se toman gracias a su trabajo”, señala Rosana Pizzano.

La nueva división desarrollará planes de carrera y formación específicos para promover y evitar la fuga de estos profesionales, cada vez más demandados en la banca y en otros sectores.

“Se trata de un talento que lleva muchos años aportando valor al banco, pero que estaba disperso dentro de la organización”, explica Pizzano. “La nueva división nos ofrece

Los científicos de datos ayudan a resolver problemas de negocio y a saber hacia dónde ir

el reto de poner a estos perfiles en contacto para aprovechar las sinergias entre ellos, manteniendo su valiosa cercanía a las áreas de negocio. También supone la oportunidad de crear una comunidad y transformar a estas personas para seguir reforzando la estrategia del banco”, añade.

BBVA ha alcanzado recientemente un acuerdo con Amazon para utilizar sus servicios de analítica avanzada y datos en la nube.

Este anuncio ha acelerado la creación de esta nueva división de Business Analytics.



Díaz Yuste (Mapfre): "Si sabemos exprimir la tecnología habrá servicios más útiles al paciente"

Noelia F. Aceituno • original

La pandemia ayudó a impulsar otras formas de atención médica que no fuera la estrictamente presencial a la que estábamos acostumbrados. Las restricciones sanitarias obligaron a trasladar la consulta al ámbito digital y, por tanto, contribuyeron a **"romper el mito" de que la "telemedicina es muy distinta a la presencial"**. De hecho, a su juicio, si sabemos "exprimir la tecnología podremos ofrecer a los pacientes servicios más convenientes" para sus necesidades.

Así lo ha explicado el director de Salud Digital de Mapfre, Pedro Díaz Yuste, en el [IV Simposio del Observatorio de la Sanidad organizado por EL ESPAÑOL e Invertia](#). Eso sí, ha querido dejar claro que la teleconsulta no viene a sustituir a las consultas presenciales que exigen una exploración del cliente. Lo que ayudan es a ahorrar tiempo tanto a médicos como pacientes en citas que no requieran asistencia física.

Además, en el caso concreto de Savia, **los pacientes pueden acceder a consultas "donde quieran y como quieran"**, sin importar el día ni la hora, un servicio -ha explicado- que ha resultado ser muy demandado y valorado por los usuarios.

13. Conversación. El papel del seguro en la sanidad

Para ello puso como ejemplo los avances logrados por Mapfre para dar atención de urgencias a través de su *app*, y que permite a un padre primerizo ponerse en contacto con un dermatólogo en cuestión de minutos y lograr una receta electrónica.

Díaz Yuste también ha querido destacar el nivel del sistema de salud público español, un "privilegio" que, sin embargo, **desde la pandemia "tiene muchas tensiones"**. Eso es lo que ha llevado, ha dicho, a muchos ciudadanos a apostar por los seguros de sanidad privados.

"En España, **tenemos un modelo bastante colaborativo y complementario**. Los españoles valoran la accesibilidad y la posibilidad de citarse con un especialista de forma muy rápida. Se complementa con la pública", ha añadido.

En estos momentos el 25% de los españoles tiene un seguro de salud privado. Su contratación ha ido en aumento desde la pandemia por la complementariedad con la sanidad pública y, en concreto, por su rapidez. Sin embargo, no todos ofrecen las mismas prestaciones y **hay algunos que "tienen sus trampas"**, como ha advertido el responsable de Savia.

"Las cosas no son gratis y hay que pagarlas. Igual la prima es muy baja, pero tiene un montón de copagos o limita mucho el acceso a hospitales", ha comentado Díaz Yuste

El también director general de Savia, la plataforma de salud digital de Mapfre, ha insistido en que **"la salud es algo muy importante y no va de unos euros"**, por lo que el cliente de estos seguros busca que "la calidad sea buena". Es más, para alcanzar y mejorar esa calidad, "los servicios digitales bien utilizados y bien entendidos ayudan a mejorar la satisfacción del cliente", ha dicho.

Este es uno de los objetivos de Mapfre en todas sus ramas de seguro y quiere que también lo sea en la medicina digital. "Si lo seguimos haciendo bien, **nos permitirá crecer incluso más que el mercado**. El mercado está creciendo al 7% y nosotros, al 9%", ha precisado Díaz Yuste.



Pedro Díaz Yuste, CEO de Mapfre Savia, durante su intervención bajo el título 'El papel del seguro en la sanidad';



Tercera jornada del IV Observatorio de la Sanidad 'Los cambios que necesita la sanidad actual'

SEMÁFORO



Naturgy impulsa el uso de gases renovables en los hogares españoles



Francisco Reynés

Naturgy, a través de su distribuidora de gas Nedgia, se ha aliado a Habitat Inmobiliaria, para impulsar el uso de biometano en la promoción inmobiliaria. En concreto, Nedgia realizará la adecuación de su red de distribución para permitir, en condiciones óptimas, la distribución de biometano a las promociones inmobiliarias de Habitat Inmobiliaria para su consumo final por parte de los hogares.

Esta iniciativa, que en un primer momento se extenderá a más de medio millar de viviendas, favorece la transición energética hacia un sistema descarbonizado ya que permitirá la llegada a estas promociones del biometano, un gas renovable que cumple con los estándares de calidad del gas natural. El biometano permitirá proporcionar calor y agua caliente a los hogares y contribuye al aprovechamiento de residuos orgánicos.



MSC apuesta por el turismo sostenible en el Caribe



Gianni Onorato

MSC Cruceros acaba de presentar Ocean Cay MSC Marine reserve, una isla privada dedicada a la conservación. La isla privada de MSC Cruceros en las Bahamas supone la plantación de casi 5.000 árboles nuevos y 75.000 plantas que han revitalizado el entorno terrestre de la zona. La isla, de unos 3 km cuenta con en ocho playas vírgenes de arena blanca a las que solo podrán acceder los pasajeros de la firma.



Saft ayuda a los centros de datos a sumarse a la energía verde



Cedric Duclos

Saft, filial de TotalEnergies, ha entregado un sistema de almacenamiento con baterías para reemplazar los generadores de energía de reserva diésel en el centro de datos sostenible de Microsoft en Suecia. El sistema entró en funcionamiento en junio de 2023 como un hito clave en el camino de Microsoft hacia centros de datos sin diésel para 2030 y cuenta con 4 grupos de 4 MWh cada uno y 80 minutos de reserva.



Grupo Gallo presenta proyecto de agricultura eco



Fernando Fernández

Grupo Gallo acaba de presentar el proyecto europeo «LIFE Innocereal EU» en el que participa junto a la Universidad de Córdoba. El proyecto pretende desarrollar nuevas herramientas que permitan conseguir una cadena de cereales más sostenible y promover la agricultura regenerativa. La presentación ha tenido lugar durante el encuentro anual de la Asociación de Técnicos Cerealistas (AETC).

Distribuido para CAPGEMINI * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Telefónica planea dar entrada a socios en Tech

Quiere impulsar su filial de tecnología, valorada en 2.000 millones

Telefónica ha iniciado contactos con potenciales inversores interesados en tomar una participación en su filial Telefónica Tech, dedicada a todo lo relacionado con las tecnologías de la información. Su objetivo es impulsar esta filial para que se convierta en uno de los vectores principales del crecimiento del grupo. Tech ha realizado varias adquisiciones en los últimos meses y este año su facturación alcanzará los 1.800 millones. [P3/LA LLAVE](#)

■ **Tech ha crecido desde 2021 con adquisiciones en Reino Unido, Irlanda, Alemania y España**

■ **La filial facturó 1.482 millones en 2022 y este año podría llegar a los 1.800 millones**



Bloomberg News

José María Álvarez-Pallete, presidente de Telefónica.

Telefónica sondea a inversores para que entren en el capital de Tech

PARTICIPACIÓN/ La 'teleco' decidirá si lanza el proceso en su filial de tecnologías de la información en función de la demanda que detecte. Al ritmo actual, Tech facturará unos 1.800 millones en 2023.

Pepe Bravo/Ignacio del Castillo. Madrid

Telefónica ha empezado a establecer contactos con potenciales inversores interesados en tomar una participación en la filial Telefónica Tech, la división de actividades de tecnologías de la información destinada a proporcionar crecimiento fundamentalmente en el mercado de grandes y medianas empresas.

La intención de la operadora española con estas "labores de premárketing" es la de testar la demanda potencial que podría generarse entre inversores institucionales para tomar una participación en el capital de Tech, un viejo proyecto de Telefónica que se había planteado desde su creación a partir de 2019, pero que se pospuso hasta que la filial hubiera alcanzado mayor tamaño. La filial podría valorarse en unos 2.000 millones de euros, según señaló ayer Bloomberg.

Fuentes conocedoras han señalado que no se ha tomado aún una decisión sobre la filial y que ésta dependerá del apetito inversor que se detecte entre los fondos y grupos financieros contactados.

Telefónica Tech logró unos ingresos de 456 millones de euros en el primer trimestre de 2023, con un crecimiento del 36% interanual, mientras que en el primer semestre —últimos datos disponibles— alcanzó los 885 millones con un aumento interanual del 40%, según señaló Telefónica en sus resultados semestrales.

Ciber y 'cloud', lo principal

La mayor parte de los ingresos —un 87% del total— de Telefónica Tech corresponde a las áreas de Ciberseguridad y Cloud, —servicios en la nube— que aportaron en el primer semestre 772 millones de euros, con un aumento del 36%.

La otra parte de la filial, que ofrece servicios de IoT (Internet de las Cosas) y big data, tiene mucha menor dimensión y logró unos ingresos de 116 millones —el 13% restante de los ingresos totales— aunque experimentó un crecimiento interanual mucho mayor que el área de ciber y cloud, ya que creció un 67%.

Sin embargo, Telefónica no

NEGOCIOS

El 87% de los ingresos de la filial Telefónica Tech proceden de la división de ciberseguridad y 'cloud', con 772 millones hasta junio. El área de 'big data' e Internet de las Cosas facturó el resto, 116 millones en el mismo plazo.

Desde 2021 Tech ha crecido con compras en Reino Unido, Irlanda, Alemania y España

En 2022 facturó 1.482 millones y hasta junio de 2023 ha llegado a 885 millones, 40% más



José María Álvarez-Pallete, presidente de Telefónica.

Telefónica ya barajó en el pasado buscar socio para Tech, pero decidió esperar a que madurase más

asesoramiento del banco de negocios norteamericano al grupo saudí STC en su entrada en la operadora, encargo por el que podría haber cobrado alrededor de 75 millones de euros en comisiones, puede haber puesto en riesgo el mandato.

En la escisión de la filial del perímetro de Telefónica también ha trabajado KPMG, así como AZ Capital y Crea Inversión en el proceso de compras para engordar el tamaño de Tech, según varias fuentes del mercado consultadas por EXPANSIÓN.

Entre los candidatos a adquirir una participación minoritaria de Telefónica Tech figuran varios fondos de capital riesgo, cuya entrada en el accionariado contribuiría a poner en valor la filial tecnológica del grupo que preside José María Álvarez-Pallete.

Crecimiento

Telefónica Tech ha crecido mucho en los últimos años ya que se le han transferido los negocios de IT que ya tenían las filiales nacionales —principalmente la española— y se han adquirido bastantes empresas (ver apoyo).

Sin embargo, cuando se anunció su creación, a propósito del plan estratégico anunciado en 2019, Telefónica señaló que Tech sería la base para lograr ingresos adicionales de unos 2.000 millones de euros en 2022. Se ha quedado lejos de esa cifra, puesto que en 2022 reportó unos ingresos totales de 1.482 millones de euros (+57%). Además hay que tener en cuenta que una parte importante del negocio de Tech ya existía en las filiales que cada país antes de que fuera transferido a Tech. Telefónica España, que era la que tenía un negocio de servicios informáticos más potente, ya reportó 1.002 millones de euros de facturación por servicios IT en 2019.

La 'teleco' potenció la filial con una oleada de compras

I.C./P.B. Madrid

Telefónica ha elegido su filial Tech como uno de los vectores principales de crecimiento para el grupo, ya que la teleco, con la reciente excepción de la brasileña Oi (unos mil millones de euros inversión), no ha adquirido operadoras de telecom en los últimos años sino al contrario, ya que los que ha vendido su filiales o participadas en Marruecos, Irlanda, Italia, República Checa, Eslova-

quia y los cinco países de Centro América. Pero en el caso de las tecnologías de la información, en 2021 Tech integró Acens, que había sido adquirida por Telefónica en 2011 por 80 millones de euros. Precisamente, en esta operación de Acens, se integró en el grupo Telefónica José Cerdán, el actual CEO de la filial. También en 2021 compró la española Altostratus, la británica Cancom UK&I (404 millones de euros) y la española

Geprom. En 2022 adquirió Incremental en Reino Unido (unos 209 millones de euros), operación con la que consolidó Telefónica Tech UK&I. Finalmente en mayo de 2022 Tech cerró por 350 millones de euros la compra de Be-Terna, una empresa tecnológica alemana con presencia también en Austria, Suiza y Dinamarca especializada en los servicios empresariales de transformación digital basados en la nube.

ha informado aún de los datos completos de Telefónica Tech, puesto que no proporciona el dato de ebitda del grupo. Hay que tener en cuenta, que en una parte importante de su negocio, Tech figura como un distribuidor de servicios de los gigantes digitales como AWS, Microsoft y Google y en ese tipo de ne-

gocios el margen debe ser necesariamente bajo.

Precisamente, la operadora salió al paso de esa percepción y señaló en los resultados del primer semestre "que el actual mix de ingresos de Telefónica Tech está bien equilibrado en términos de servicios, con elevado peso de ingresos procedentes de servi-

cios gestionados y profesionales y plataformas propias, con mejores márgenes y de geografías con más de un 85% de ingresos procedentes de mercados con divisa fuerte", es decir, España, Alemania y Reino Unido, principalmente.

Morgan Stanley era inicialmente el asesor de Telefónica para esta operación, pero el