

Ciudades inteligentes o la mejor vía para conquistar otros mercados

El tren de las *smart cities* y la internacionalización ya está en marcha. Ahora le toca a cada uno decidir si se sube o no y también en qué estación lo hará y con qué equipaje



Juan Millán
Socio de
Gedeth Network

Dicen que si no haces nada nuevo, sólo sabrás hacer una cosa. Así que aprovechando el inicio de año y la lista de buenos propósitos empresariales, ahí va nuestra recomendación desde Gedeth Network para quien aún no haya finalizado su lista: aprovechar el innegable auge de las ciudades inteligentes o *smart cities* y todo su ecosistema de servicios para buscar nuevas oportunidades de negocio y, sobre todo, aprovecharlas como palanca de ignición a la internacionalización de su empresa. Analicemos con las clásicas 'uves dobles' del periodismo la oportunidad que se nos presenta.

¿Qué son las 'smart cities'?

Posiblemente no exista una definición exacta sobre qué es una ciudad inteligente, pero sí hay un consenso sobre sus principales rasgos y características: la implicación de los ciudadanos, proyectos a gran escala, gestión mediante el empleo de tecnologías de la información, recogida masiva de datos para mejorar y personalizar servicios, búsqueda de eficiencia sostenible y ahorro económico... Bajo este paraguas encontramos una serie de proyectos típicos de las ciudades inteligentes como pueden ser los relacionados con la movilidad -transporte público,

gestión del tráfico...-; la denominada *e-administración* -con menos papeleo y más servicios, mayor transparencia, datos públicos...-; con la construcción -planificación urbanística, edificios sostenibles...-; con la seguridad -ciberseguridad, control de pasajeros, seguimiento de mercancías...- o con los suministros de energía y agua -control de riegos, consumos eficientes, detectores telemétricos...-

¿Por qué interesarse por este sector?

Con muchas propuestas por delante, ejemplos de éxito y mucho que innovar, el sector de las ciudades inteligentes apunta a convertirse en una de las actividades claves de la economía en las próximas décadas. Éstas van a generar grandes oportunidades de crecimiento tanto en España como en el exterior, gracias al impulso y también a la necesaria colaboración de las instituciones públicas y privadas.

Existen numerosos proyectos de inversión y financiación en este campo, un mercado mundial que según la consultora *markets&markets* crecerá a un ritmo anual del 22,5 por ciento, pasando de un volumen de negocio de 411.000 millones de dólares en 2014 a más de 1,13 billones de dólares en 2019.

¿Quiénes pueden buscar oportunidades en las ciudades inteligentes?

Los sectores que ofrecen oportunidades a las pymes son muy variados: estudios de arquitectura o ingeniería especializados en problemas concretos -edificios públicos con mínimo coste energético-, empresas dedicadas al despliegue de sensores, gestoras de parques de vehículos eléctricos, desarrolladoras de *software* de múltiples tipos -desde sistemas de gestión para ayuntamientos hasta optimización de consumo de agua-, fabricantes de instrumentación de medida, empresas de seguridad, etc... Las *smart cities* constituyen un importante nicho de mercado multidisciplinar para la industria tecnológica y las industrias tradicionales con servicios y productos de base tecnológica. Además, suponen una oportunidad interesante para impulsar el crecimiento del tejido empresarial, fomentar la innovación, mejorar la calidad de vida y generar empleo. Sobre todo, porque nuestro conocimiento tecnológico está muy bien valorado en el extranjero y en el caso de las ciudades inteligentes las empresas españolas pueden añadir toda la experiencia y *know how* que tienen en los sectores de infraestructuras, de energía y medioambiente -tanto de producción como de gestión- como pilares básicos del despliegue de las ciudades inteligentes.

¿Cómo aprovechar esta oportunidad?

Si bien es cierto que la estructura de la pyme española se ha caracterizado hasta ahora por su pequeño tamaño y su enfoque hacia el mercado nacional, cada vez hay más ejemplos de empresas que por su especialización y saber hacer se están convirtiendo en casos de éxito internacionales. Y es que la internacionalización constituye una vía interesante de acceso a diferentes vías de financiación nacional, europea e internacional. También existe la posibilidad de acudir de la mano de las grandes constructoras españolas o mediante la creación de consorcios a las licitaciones y concursos internacionales. Proporcionar servicios especializados, diferenciales y de valor añadido a los que las grandes multinacionales no llegan, pueden ser la combinación perfecta para ganar algunas de esas propuestas. Por ejemplo el gobierno chileno tiene previsto destinar 30.000 millones de dólares hasta 2020 en proyectos de infraestructuras, de los que una tercera parte se invertirán a través de concesiones.

‘When’: ¿cuándo iniciar los contactos?

Si para el acceso a la financiación existen plazos ya fijados, también tenemos fechas marcadas para buscar oportunidades para establecer contactos y relaciones

comerciales aprovechando las distintas ferias anuales que hay en torno al ecosistema de las smart cities. Así, a principios de mayo está la segunda edición de Smart Cities India 2016 y a finales de ese mismo mes nos encontramos con otra cita importante en Berlín con la Metropolitan Solutions. Otras citas relevantes, entre otras muchas propuestas, son el Foro Tikal de Málaga, el Smart City Event en Amsterdam, Puebla Smart City Expo en México...

También puede ser interesante conocer lo que están haciendo las diferentes redes y asociaciones y programas de ciudades inteligentes, como la Rede Cidade Digital de Brasil -con cerca de 300 municipios-, el 100 Smart Cities de India -lanzado en 2015 con 15.000 millones de euros-, el Plan Vive Digital 14-18 de Colombia -donde la ciudadanía participa online en la definición de objetivos- o las 193 zonas de desarrollo económico que servirán en China de prueba piloto de ciudades inteligentes con una inversión de unos 15.000 millones de euros financiados por el Banco de Desarrollo de China. Sin olvidar la Red Española de Ciudades Inteligentes (RECI) y ejemplos concretos de ciudades punteras como París, Grenoble, Espoo o Groningen.

‘Where’: ¿dónde ver las posibilidades reales?

Tenemos los ejemplos en España de Barcelona, que ha definido 25 líneas de actuación para un período de 40 años para un proyecto de smart city integral coordinando un gran número de campos en un plan coherente: salud y dependencia, riego, energía, movilidad eléctrica, turismo inteligente, apps, datos abiertos, integración de todos los datos municipales y otros muchos. También Santander, que lleva desde el año 2010 impulsando su visión de ciudad inteligente y cuenta con una llamativa red de más de 20.000 sensores inalámbricos, es otro ejemplo destacado. A ellos podríamos sumar iniciativas como las que están haciendo en Elche, Málaga, Valencia, Madrid...

En definitiva, el tren de las smart cities y las oportunidades de la internacionalización y crecimiento ya está en marcha. Ya sólo le queda a cada uno decidir si se sube o no y en qué estación lo hará.

