

D. JOSÉ ANTONIO MEMBIELA

DIRECTOR GENERAL DE GS INIMA ENVIRONMENT, S.A.

“El agua y el re-uso de los residuos tienen una importancia vital en el desarrollo de los países”

GS Inima Environment, S.A. es una empresa perteneciente al Grupo GS E&C especializada en las actividades de Medio Ambiente, asociadas al tratamiento del agua. Presentes en el mercado desde el año 1955, hablamos de una compañía pionera en materia medioambiental que recoge una amplia experiencia en el tratamiento del agua y que representa un punto de referencia en tecnología a nivel internacional, incorporando los principales avances en cada proyecto (reinverten el 1% de sus ganancias anuales en I +D). Actualmente la matriz coreana de la compañía se encuentra en plena búsqueda de posibles socios compradores para GS Inima Environment, por un lado, debido a una reestructuración de los negocios de GS E&C y por otro, debido al incremento del valor obtenido por la compañía española, sobre todo, en los dos últimos años.

GS Inima Environment, S.A., es una empresa con una gran experiencia en el mercado. ¿Cuál ha sido su trayectoria?

Somos una compañía con más de 50 años de presencia en el sector del agua, de hecho, fuimos los responsables de la construcción de la primera desaladora que se hizo en el mundo en 1967 en Cabo Verde y de la primera en España, concretamente en Lanzarote un año después.

La compañía nació unos años antes, en el 1955, muy centrada en sus inicios en el mercado español. Durante los primeros 25 años de historia, la empresa se centró en el entorno ibérico, en España y Portugal, además del Norte de África, ya que en aquel momento vivíamos una fase de relativo monopolio porque los temas medioambientales en España todavía no habían despegado; nosotros éramos la única empresa especializada en el sector y pertenecíamos al Instituto Nacional de Industria División de Medio Ambiente (INIMA)- de ahí el nombre actual de la compañía. Ésto nos permitió tener una posición muy ventajosa en el país.

Con la entrada de España en la Unión Europea (1986), el Gobierno de entonces, acometió la privatización de empresas del INI y nosotros fuimos una de ellas. Después de varias fusiones, a primeros de los 90 terminamos perteneciendo al grupo constructor OHL.

¿Fue en este momento cuando dieron el salto fuera de nuestras fronteras?

Así es, esta fase de privatización la aprovecha-

mos para mantener nuestra competencia en el mercado español y dar el salto al mercado internacional, sobre todo a Latinoamérica, construyendo las primeras desaladoras de la zona en Chile, depuradoras en Brasil (en los años 90) y posteriormente nuevas desaladoras en México y en Estados Unidos (hasta 2007).

En 2008 ya iniciamos nuestra presencia en el Norte de África con las dos desaladoras más importantes en cuanto a tamaño que hemos construido y que están situadas en Argelia.

Con toda esta experiencia acumulada, Inima es hoy una de las pocas empresas en el mundo que tiene capacidad para construir plantas desaladoras de gran tamaño, además de ser la empresa con mayor experiencia en España en la construcción de plantas de aguas residuales, con más de 200 plantas construidas.

Por otro lado, esta última fase de internacionalización nos permitió adquirir una experiencia muy importante en el mundo de las concesiones, que se basan en proyectos en los que nosotros di-



■ “Somos la empresa española de referencia en el mundo de las Concesiones de Agua, con una enorme trayectoria internacional y larga experiencia en la desalinización de agua de mar”

residuos son negocios que tienen una importancia vital en el desarrollo de las ciudades y por tanto, de los países.

Volviendo al tema que nos ocupa, en estos momentos el Grupo ha decidido rentabilizar su inversión en términos de reestructuración de negocio, para centrarse más en los sectores de gas, petróleo y mega-infraestructuras, por lo que está buscando posibles socios compradores.

¿Cuál es la estrategia de crecimiento de Inima?

Basamos nuestra estrategia en tres pilares fundamentales. Por un lado, nos orientamos hacia los negocios que sabemos hacer: diseñamos, construimos y operamos plantas de tratamiento del agua, actividades que unimos a negocios nuevos, como hemos comentado, tales como la distribución de agua o la valoración energética de residuos

En referencia a la gestión integral del agua, en el año 2013 conseguimos introducimos en este nuevo negocio para nosotros a través de un contrato en la ciudad de Soria. Inima prestará el servicio integral de la gestión del agua, incluyendo el tratamiento de agua, la red de distribución y recolección/tratamiento de las aguas residuales. Nuestro objetivo de cara al futuro es ampliar nuestra cuota de mercado en este ámbito

Este año hemos sido adjudicatarios de un proyecto de agua en Marruecos, un proyecto de desalinización en Túnez y una planta de tratamiento de aguas residuales en Argelia. En Brasil, vamos a firmar el contrato con CASAL (compañía de aguas del Gobierno del Estado de Alagoas) por el servicio de aguas residuales durante 30 años.

El segundo pilar se basa en la orientación geográfica de nuestros negocios. Sobre la base de los contratos obtenidos en 2014, queremos consolidar los mercados en los que ya trabajamos (Sur de Europa, EE.UU, LatAm y Norte de África) y abrir otros nuevos: Oriente Medio, Europa del Este y resto de África.

Finalmente, el tercer pilar se basa en la compra y adquisición de activos que tengan que ver con nuestro negocio en estos mercados estratégicos.

señamos, construimos, buscamos la financiación de la instalación y nos dedicamos a operar las plantas durante un periodo de 25-30 años para nuestros clientes. Así nos hemos convertido en la empresa española que tiene un mayor número de plantas en concesión en el mercado internacional (16 concesiones).

Ya en el 2008, ¿de qué forma les afectó la crisis financiera?

Al tocar de lleno la crisis financiera a España, nuestra matriz decidió entonces desinvertir con el objetivo de reducir su deuda y nosotros resultábamos de valor estratégico para cumplir este objetivo. Por tanto, Inima sufre un proceso de venta y es comprada por el grupo GS E&C en el 2012, uno de los cinco grupos industriales más importantes de Corea. GS E&C compra Inima con dos objetivos: conseguir su implantación en el mercado del Medio Ambiente y lograr su entrada en mercados donde no estaban presentes, como Latinoamérica y Norte de África. Por nuestra parte, esta compra nos proporcionaba una gran facilidad para financiar todo tipo de proyectos y nos permitía la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio en zonas como Oriente Medio.

Nueva desinversión, mismo objetivo: La generación de valor como palanca para el saneamiento de nuestra matriz

Hemos trabajado durante dos años con GS E&C en una magnífica sintonía y hemos continuado creciendo con la apertura de nuevas líneas de negocio gracias a su apoyo financiero. Se nos ha permitido entrar en líneas de negocio que antes eran impensables, como la gestión integral del agua y la valoración energética de residuos, en la que estamos trabajando actualmente y que tendrá mucha importancia en el sur de Europa en los próximos años (cambio en la reglamentación que obliga a que el 65% de los residuos que hoy en día van a vertederos, a partir del 2020 tendrán que ir a “sistemas alternativos de reciclaje” incluyendo el negocio de generación de energía eléctrica en el cual, GS E&C dispone amplia experiencia). El agua y los



Desaladora de Mostaganem, Argelia