

FORO ICEX 2025

Luz verde: la sostenibilidad como vector de competitividad

La sostenibilidad ha dejado de considerarse un elemento que solo afecta a la reputación para convertirse en una estrategia empresarial de primer orden. En este taller, representantes de Ferrovial, Light Source BP y Fidequant analizaron cómo integrar criterios ESG (*Environmental, Social and Governance*) no solo mejora el posicionamiento y reputación internacional de la empresa, sino que, también, facilita el acceso a financiación, reduce riesgos y abre nuevas oportunidades de negocio.

La clave, según los ponentes, está en anticiparse, escuchar a los grupos de interés y convertir la sostenibilidad en parte estructural del modelo de negocio. En un entorno regulatorio cada vez más exigente, las empresas que logren traducir sus compromisos en datos verificables y estrategias coherentes serán las que lideren el cambio. Y, como se evidenció en el panel, España cuenta con ejemplos sólidos de cómo hacerlo.

ICEX impulsa acciones de análisis y divulgación de información de interés para las empresas en materia de sostenibilidad y promueve estrategias de internacionalización sostenibles en mercados donde la sostenibilidad se percibe como valor.



De la mano del moderador Manuel Valle, consejero económico y comercial de España en Bogotá, Mar Bernal, directora de Sostenibilidad y Cadenas de Suministro de Lightsource BP, Ana Belén Peña, gerente de Calidad, Cambio Climático y Medio Ambiente de Ferrovial, y Tomás Conde, director de ESG y Finanzas Sostenibles de NFQ compartieron sus experiencias haciendo de la sostenibilidad un activo.

La sostenibilidad ha dejado de ser una etiqueta decorativa para convertirse en una exigencia estructural del mercado global. En este panel, tres voces expertas coincidieron en que integrar criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) no solo es posible, sino rentable. La sostenibilidad, afirmaron, es ya un vector de competitividad que transforma la manera de hacer negocios.

Ana Belén Peña explicó cómo la compañía ha logrado posicionarse como líder internacional en sostenibilidad en el sector de infraestructuras. “Nos adelantamos a la legislación y escuchamos activamente a nuestros *stakeholders*. Eso nos convierte en referentes y da seguridad al mercado”, afirmó. Su enfoque, basado en métricas claras, cumplimiento riguroso y transversalidad interna, ha permitido a Ferrovial no solo cumplir con las normativas, sino marcar el camino para otros.

La anticipación fue también clave en el caso de Light Source BP. Mar Bernal relató cómo la empresa logró adjudicarse un gran proyecto solar en Nueva Zelanda gracias a sus procesos de debida diligencia en derechos humanos. “Cuando estalló la polémica sobre el polisilicio, nosotros ya teníamos un plan, evidencias y acuerdos con proveedores. Eso nos dio ventaja frente a competidores que se vieron sorprendidos”, explicó. Para Bernal, la sostenibilidad no es un añadido, sino una parte integral del contrato, del diseño y de la estrategia.

Pero más allá de los casos concretos, el debate se adentró en el terreno financiero. Tomás Conde fue contundente: “Esto no es reputación ni comunicación. Es negocio. Y las entidades financieras necesitan datos trazables para modelizar riesgos”. Según Conde, las pymes que logren estructurar sus políticas de sostenibilidad con métricas verificables serán más elegibles para financiación, licitaciones y alianzas estratégicas. “La sostenibilidad bien gestionada es una ventaja competitiva diferencial”, sentenció.

El reto, sin embargo, no es menor. La fragmentación normativa, la proliferación de estándares y la presión regulatoria europea han generado confusión y sobrecarga en muchas empresas. Pero los ponentes coincidieron en que el camino pasa por la integración estratégica, la colaboración sectorial y la profesionalización del enfoque. “No estamos en la era de la responsabilidad social corporativa. Estamos en la era de la sostenibilidad como parte del negocio”, concluyó Bernal.

En un contexto global marcado por la urgencia climática, la presión regulatoria y la demanda de transparencia, las empresas que conviertan la sostenibilidad en una ventaja estructural serán las que lideren el futuro. España, como se evidenció en el panel, tiene el talento, la experiencia y la capacidad para hacerlo. Lo que falta, quizás, es escalar el modelo.

Puedes ver el vídeo completo del taller pinchando [aquí](#).

Editado
ICEX España Exportación
e Inversiones, E.P.E.

17/0/2026. Madrid

NIPO 224250644

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso. ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Información y atención al cliente
913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

<https://www.icex.es/es/contacto>

Para buscar más información sobre mercados exteriores

<https://www.icex.es/es/buscador>



GOBIERNO
DE ESPAÑA
MINISTERIO
DE ECONOMÍA, COMERCIO
Y EMPRESA

icex