



La Llave

Duro Felguera, la banca y la Sepi

El futuro de Duro Felguera pasa por la Sepi, y la participación de la sociedad estatal depende de que los bancos accedan a refinanciar la deuda de la compañía. Por eso, la compañía ha intensificado las negociaciones en ambos frentes en los últimos días. La propuesta para acceder a las ayudas del Fondo de Apoyo a la Solvencia de Empresas Estratégicas ya está realizada y depende del visto bueno de los ministerios implicados en el órgano rector del fondo. Será importante también el apoyo explícito del Gobierno del Principado de Asturias. El socialista Adrián Barbón se ha manifestado en ocasiones a favor de garantizar el empleo y la asturiana de Duro Felguera mediante la entrada de un socio industrial local. Lo cierto es que desde la salida de los Álvarez Arrojo en 2018, el capital asturiano ha sido muy cauto respecto a la viabilidad de la compañía y solo el empresario Blas Herrero ha manifestado interés en invertir en el grupo, pero con la condición de cambiar a los actuales gestores. En estas circunstancias, la entrada temporal de la Sepi en el capital de Duro Felguera se presenta como la solución más viable para evitar que el grupo entre en el temido concurso de acreedores. La experiencia demuestra que los procesos concursales en grupos contratistas semejantes suelen terminar en liquidaciones ordenadas de la empresa y en la venta de sus principales unidades de producción. Se trata del mismo riesgo

al que se enfrenta Abengoa, la ingeniería andaluza que necesita del visto bueno de bancos y administraciones públicas para evitar la suspensión de pagos. Ambas compañías guardan algunas semejanzas y diferencias. Las dos son sistémicas en sus zonas de influencia por el impacto sobre el empleo. Ambas han sido golpeadas por las dificultades de un entorno hostil marcado por el coronavirus y el endurecimiento de condiciones en el sector energético. Sin embargo, mientras Duro Felguera tiene apoyo del Principado, Abengoa, que ha logrado ya un complicado acuerdo con acreedores y proveedores, así como el apoyo del ICO, no encuentra el de la Junta de Andalucía, clave para su salvamento.

Negocio de la tercera edad

La consultora PwC y la Federación Empresarial de la Dependencia (FED) presentaron ayer el informe realizado por la primera sobre el déficit de residencias de tercera edad en España en el horizonte 2050. En la actualidad el sector está formado por 5.600 residencias que cuentan con 381.000 plazas, con un volumen económico anual de 4.500 millones de euros. Del total de plazas, el 51% son públicas o concertadas, el 8% de residencias propiedad de fondos, el

5% de grupos cotizados y el 11% de empresas extranjeras especializadas en el sector, y se estima que para 2050 serán necesarias 400.000 plazas más, lo que requeriría la apertura de 100 residencias al año como media. Detrás de estas necesidades está una realidad demográfica exigente y preocupante: en los próximos treinta años, según el INE, España pasará de 9 a 16 millones de personas mayores de 64 años, lo que nos situaría como el cuarto país más envejecido de la Unión Europea, con un tercio de la población por encima de esa edad. Pero esto supone también una gran oportunidad para la inversión, con una estimación de 35.000 millones necesarios –una media anual de 1.166 millones–, y para el empleo, con un cálculo de 150.000 puestos de trabajo adicionales. Las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS) son de 4,4 plazas por cada diez mayores, y sobre esta base en la actualidad se estima un déficit de 66.000 plazas, que requeriría 550 residencias con capacidad de 120 plazas cada una.

Veolia estrecha el cerco sobre Suez

El 30 de agosto, la francesa Veolia, líder mundial en suministro de agua y tratamiento de residuos, anunció una ambiciosa operación en varias fases para fusionarse con Suez, la otra gran compañía francesa del sector, para crear “un campeón nacional”. La operación se plantea en dos fases: una oferta por el 29,9% de Suez propiedad del grupo francés Engie, participado por el Estado galo en un 23,6%, seguida de una opa hasta el 100% de Suez para luego proceder a una fusión. Tras unas semanas de *impasse*, anteayer Veolia subió un 16% el precio de su oferta a Engie hasta 3.400 millones de euros, en principio aceptable para el vendedor, que además se mostró a favor de la combinación entre Veolia y Suez. Sin embargo, Suez tiene en marcha el plan estratégico Suez 2030 que el consejo considera altamente creador de valor, por lo que rechaza la fusión, que tendría un efecto disruptivo en la compañía y además cuestiona fuertemente el concepto de “campeón global”. En paralelo, el fondo Ardian ha informado de su disposición a comprar el paquete de Suez propiedad de Engie y lanzar una opa amistosa por el resto del capital en los mismos términos. El consejo de Suez apoya la opción Ardian, pero la nueva oferta de Veolia vence el lunes y las posibilidades de que el fondo saque adelante su oferta son escasas, ya que Engie se inclina por el plan de Veolia. En 2019, Veolia y Suez ingresaron 27.189 y 18.015 millones, respectivamente. En España, Suez es dueño de Agbar.

Vodafone, ante al reto de crecer en un sector a la baja

Lo primero que se puede afirmar sin temor a equivocarse de la tarea que tiene por delante Colman Deegan, el nuevo CEO de Vodafone España, es que será desafiante. El mercado español de telecomunicaciones ha entrado en los últimos meses en una dinámica de competencia extremadamente agresiva, llena de ofertas con enormes descuentos. Además, el impacto del Covid-19 en España está siendo mayor que en otros países por lo que la crisis económica será más larga y profunda –debido también a la estructura económica del país, muy dependiente del turismo y el ocio– lo que sin duda se traducirá en un renovado afán de ahorro de los consumidores. En ese contexto será muy difícil encontrar nichos de crecimiento más allá del deslizamiento creciente del mercado hacia el *low cost*. Pero para eso precisamente ha escogido Vodafone a Deegan, que ha logrado un fuerte crecimiento de clientes e ingresos en Turquía durante los últimos años. Además, la Vodafone de Coimbra, el CEO saliente,



estaba ahora, en una buena dinámica comercial, después de haber tomado decisiones arriesgadas – como el abandono del fútbol – que castigaron la base de clientes. Es posible, sin embargo, que la disrupción de la llegada de un nuevo CEO haga perder foco a la filial, algo que probablemente se hubiera limitado de haber optado por una sucesión más continuista con ejecutivos domésticos.