

## **Empresas abren su accionariado para impulsar expansión en mercados**

### ***Oportunidades de negocio e impacto para el sector de agua, energía e infraestructura:***

*La estrategia de desinversión para así incorporar a nuevos inversores y apalancar con mayor fuerza la expansión internacional es la nueva tendencia que las empresas de telecomunicaciones, agua e infraestructura están implementando en España.*

*Telefónica tiene previsto vender sus acciones en América Latina (entre ellas Ecuador) con el fin de reducir su nivel de endeudamiento y mejorar la posición financiera de la compañía.*

*FCC Medio Ambiente controlada por el mexicano Carlos Slim, también seguirá la misma receta adoptada por Aqualia que vendió el 49% de sus acciones al fondo de inversión australiano IFM.*

*ACS segregó los activos de su subsidiaria Grupo Cobra especializada en energías renovables para crear la empresa Zero-E.*

*La entrada de nuevos inversionistas a través de la compra de paquetes accionarios de compañías de agua, energía e infraestructura incrementará la competencia en estos sectores tanto a nivel regional y global.*

## **Telefónica, Orange, ACS... 'spin off' por 20.000 millones**

Telefónica, ACS, Ferrovial, FCC, Orange España o Prosegur trabajan en segregaciones de activos para incorporar socios, desinvertir o impulsar el crecimiento.

La segregación de activos para buscar nuevos inversores, dar autonomía al negocio o impulsar su crecimiento ya es una gran tendencia en España. Telefónica ha sido la última gran corporación en elevar la apuesta con una gran spin off de sus negocios latinoamericanos valorada en cerca de 12.000 millones de euros, pero otras grandes empresas españolas o con fuerte presencia en España como Ferrovial, FCC, ACS, Prosegur, TSK, Orange, Vodafone o Barceló tienen planes similares. En total trabajan en movimientos por más de 20.000 millones de euros que marcarán tendencia y que tienen en guardia a grandes fondos de infraestructuras, inversores institucionales y firmas de capital riesgo.

El camino emprendido en España ya lo han tomado algunos gigantes internacionales como Thyssenkrupp con sus ascensores, Siemens con las renovables, GAP con Old Navy o Nestlé con su unidad de cuidado de la piel. En el caso español, las infraestructuras, la energía y las telecomunicaciones son los sectores que llevan la iniciativa y aprovechan una fiebre inversora que aún se prolonga en el país.

### **Telefónica**

La decisión de Telefónica de segregar su negocio en Latinoamérica ha tenido buena acogida en los mercados y ha generado una gran expectación entre los potenciales inversores. La compañía ya vendió el negocio en Centroamérica y ahora aborda un plan para reducir su exposición en la región y maximizar el crecimiento. Los nombres de Liberty y Millicom suenan con fuerza para unirse a una aventura que estará liderada por Alfonso Gómez.

También en las telecos, Orange anunció hace una semana una segregación de su negocio de torres. Aplicará el nuevo modelo a partir del año que viene en Europa, con España y Francia como avanzadilla. Esta nueva TowerCo afecta de lleno al negocio español, donde se preparan dos grandes movimientos. Por un lado, se venderán 1.500 torres por unos 260 millones de euros a Cellnex y, por otro, se integrarán hasta 4.100 torres en la nueva spin off, en la que Orange quiere conservar la mayoría. Además, Vodafone agrupará sus torres, incluidas las españolas, en una nueva sociedad y dará carta de naturaleza a una de las grandes tendencias del sector a nivel europeo.

Deutsche Telekom estudia un movimiento similar. Telefónica también está engordando su segregada Telxius, dedicada a las torres. Esta spin off, participada por Telefónica, KKR y Amancio Ortega, acaba de comprar por 140 millones de euros 1.909 torres de Telefónica Brasil. En el primer trimestre del año que viene, integrará las torres de Telefónica en Alemania y Reino Unido, donde la compañía española opera el negocio a través de una sociedad conjunta con Vodafone, CTIL.

Fuera de este sector, pero con Telefónica como protagonista, figura el plan con el que Prosegur quiere plantar cara a Securitas Direct en el negocio de las alarmas para el hogar. La empresa de seguridad privada, en cuanto se lo apruebe la CNMC, dará plena autonomía a su negocio de alarmas, valorado en 300 millones. Funcionará como una sociedad conjunta en la que Telefónica tendrá el 50% del capital y aportará sus soluciones tecnológicas.

### **Ferrovial**

La nueva fiebre de las spin off se deja sentir entre las grandes constructoras. Ferrovial decidió en otoño del año pasado que su negocio de servicios ya no era parte esencial de la compañía y diseñó una segregación y posterior desinversión que está a punto de concretarse. Ferrovial Servicios está valorada en hasta 3.000 millones de euros y ya tiene compradores.

El fondo británico de capital riesgo Apax se quedará con el negocio español y la firma estadounidense Apollo, con el australiano. Hay flecos abiertos, entre ellos el destino de la división británica, y por eso la venta se retrasará hasta 2020. Sin embargo, el proceso avanza a buen ritmo pese a los cambios en la dirección de Ferrovial. Goldman Sachs ha impulsado la operación al facilitar la financiación a los compradores. La unidad de servicios está valorada en conjunto entre 2.000 y 3.000 millones de euros.

### **Medio ambiente**

FCC decidirá en los próximos meses acerca de la sociedad segregada en torno a los activos de medio ambiente. FCC Medio Ambiente acaba de colocar 1.100 millones de euros en bonos y se prepara para una desinversión que afectará previsiblemente al 49% del capital. El grupo controlado por Carlos Slim parece dispuesto a seguir el guion de Aqualia, de la que vendió el 49% a la australiana IFM por 1.024 millones de euros. En este caso, la división de tratamiento de residuos puede tener una valoración parecida, ya que el 100% ronda los 2.000 millones.

En la energía, el juego de segregaciones lo lideran grupos con actividades que van más allá del sector y que quieren aprovechar la alta valoración que están alcanzado las renovables. De nuevo, la venta es la motivación principal para las spin off. ACS escindió los activos de renovables de su filial Cobra para crear Zero-E, en un movimiento parecido al que realizó en el pasado con Saeta Yield. Entre los planes iniciales estaba sacar a Bolsa esta sociedad, valorada en unos 3.000 millones de euros, pero han ido tomando forma otras opciones como la de buscar un comprador o venderla por partes, dada la diversidad geográfica y de tipología de los activos.

Endesa ha anunciado públicamente que está interesada en activos de E-Zero, entre los que figuran proyectos fotovoltaicos ganados en las subastas de renovables en España de 2017. También hay otros aspirantes, entre ellos la compañía estatal china Shanghai Electric Power. Según Bloomberg, está interesada en una parte de los activos de ACS, valorada en unos 500 millones de euros. De salir adelante esta operación, el Estado chino tomaría posiciones en las renovables españolas. Otro grupo del país, China Three Gorges, analiza la compra de Fotowatio.

La oleada de escisiones puede completarla TSK, que estudia la segregación de su negocio de renovables, valorado en 300 millones.

### **La liquidez anima el movimiento**

La segregación de un activo para su venta total o parcial es una práctica bien conocida. Sin embargo, lo que la pone estos días en boga es la alta liquidez en el mercado y la búsqueda de activos valiosos por parte de los inversores. "El mercado tiene mucha liquidez y hay gran interés por negocios interesantes", explica Guillermo Padilla, socio de Deal Strategy de KPMG. "Es un buen momento para vender" y para que las grandes corporaciones que lo deseen se desprendan de unidades de negocio que no sean estratégicas. El 'foco', esto es, la capacidad de las empresas para centrarse en sus negocios 'core', se ha convertido en un aspecto clave, sobre todo cuando casi todos los sectores se encuentran inmersos en procesos de cambio acelerado, explica Padilla. También se dan casos en los que las corporaciones quieren desarrollar un negocio concreto, pero no disponen de todas las capacidades financieras o tecnológicas para darles el impulso necesario. Entre tanta liquidez y búsqueda de los mejores activos, no faltan inversores. El socio de KPMG asegura que hay una gran cantidad de posibles interesados por las nuevas 'spin off', desde fondos internacionales hasta otras compañías. "No hay un perfil único", añade.

### **La revolución de Telefónica**

La segregación del negocio en Latinoamérica forma parte de un plan más amplio llamado a revolucionar el negocio de Telefónica. Se cambiará el organigrama y se crearán las divisiones Tech e Infra.

### **Recta final para Ferrovial**

La compañía lleva oficialmente desde 2018 buscando un comprador para Ferrovial Servicios. Apax y Apollo tienen previsto hacerse con el negocio en España y en Australia.

### **FCC y la filial medioambiental**

FCC ya escindió Aqualia para vender un 49%. Ahora estudia una operación similar con su filial de Medio Ambiente, cuyo valor por el 100% puede rondar los 2.000 millones de euros.

### **Orange da la batalla en torres**

Orange ha creado una nueva sociedad para integrar sus torres, entre ellas unas 4.100 en España. Cellnex, Telefónica (Telxius), Vodafone y Telekom están dando la batalla en este negocio.



*De izquierda a derecha: José María Álvarez-Pallete presidente de Telefónica; Rafael del Pino, presidente de Ferrovial; Carlos Slim, principal accionista de FCC; y Laurent Paillassot, consejero delegado de Orange España. Pablo Moreno EXPANSIÓN.*

**Fuente:** [Diario Expansión](#) de España, 10-diciembre-2019.