

DOSSIER DE PRENSA



23/02/2018



Contenidos

| | | |
|---|---|----|
| 1. General | | |
| 23/02/2018 | La industria termina un buen año en la región Expansión Valencia | 1 |
| 3. Energía | | |
| 23/02/2018 | La desnacionalización de sectores estratégicos ABC | 2 |
| 4. Ciencia Innovación y Tecnología | | |
| 23/02/2018 | Más de 24 millones de euros a 56 proyectos de I+D+i empresarial El Economista | 3 |
| 23/02/2018 | Economía intangible El País | 4 |
| 23/02/2018 | La industria debe no solo adaptarse, sino reinventarse, incorporando conocimiento y haciéndose más sostenible El Economista - Suplemento Comunitat Valenciana | 5 |
| 23/02/2018 | 'Exportamos tecnología de vanguardia al mundo, pero España debería liderar la transición energética desde dentro El Economista - Suplemento Comunitat Valenciana | 9 |
| 23/02/2018 | Los puertos 4.0 traerán de forma inevitable cambios en el modelo de gobernanza portuaria Diario del Puerto | 13 |
| 5. Educación y RSE | | |
| 23/02/2018 | Más educación, menos paro El Mundo | 14 |
| 6. Sectores y Empresas | | |
| 23/02/2018 | Repsol vende al fondo CVC su 20% en Gas Natural por 3.816 millones Huelva Información | 15 |
| 23/02/2018 | Repsol abandona Gas Natural al vender el 20% a CVC y Alba Cinco Días | 16 |
| 23/02/2018 | Hacia una Repsol más diversificada El Economista | 18 |
| 23/02/2018 | Repsol sale de Gas Natural tras 29 años de socio de referencia El Periódico de Catalunya | 19 |
| 23/02/2018 | La petrolera se desprende del 20% de Gas Natural por 3.800 millones El Economista | 20 |
| 23/02/2018 | Una nueva etapa en Gas Natural Expansión | 21 |
| 23/02/2018 | Repsol sale de Gas Natural tras vender su 20% por 3.816 millones Diari de Tarragona | 22 |
| 23/02/2018 | Repsol prepara su salto al negocio eléctrico tras vender Gas Natural El Mundo | 23 |
| 23/02/2018 | Repsol y un fondo chino entran en la recta final para quedarse Renovalia El Economista | 24 |
| 23/02/2018 | Repsol cierra un ciclo para convertirse en una gasista El Economista | 25 |
| 23/02/2018 | Repsol sale de Gas Natural y pone fin a 27 años de equilibrio con La Caixa La Vanguardia | 26 |

| | | |
|------------|---|----|
| 23/02/2018 | Repsol cierra 29 años junto a Gas Natural y se abre a las renovables ABC | 27 |
| 23/02/2018 | Repsol sale de Gas Natural Fenosa con unas plusvalías de 400 millones La Razón | 28 |
| 23/02/2018 | Repsol vende el 20% de Gas Natural a CVC para acelerar su diversificación El País | 29 |
| 23/02/2018 | El consejero delegado y el financiero de la petrolera salen de GNF Cinco Días | 30 |
| 23/02/2018 | Teens Lab BASF: jóvenes y química en los laboratorios de la URV | 31 |



La industria termina un buen año en la región

INDICADORES/ Tras superar el 20% del PIB, la cifra de negocios aumenta un 10% y se mantiene como uno de los tractores de la economía regional.

J.B. Valencia
Varios indicadores macroeconómicos están apuntalando la mejora en la situación de la Comunidad Valenciana. Uno de ellos es el comportamiento de la industria, que desde mediados del año pasado, además, superó la barrera del 20% del PIB regional, uno de los objetivos de la Administración autonómica.

Los datos de cierre del ejercicio, recogidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE) muestran que el índice de pedidos industriales aumentó en 2017 un diez por ciento, notablemente por encima de la media española, que se situó en el ocho por ciento. Se recupera así la tendencia a la recuperación que se había experimentado en el año 2015, y que se había visto estancada en 2016.

Las entradas de pedidos aumentaron el año pasado en doce comunidades autónomas y disminuyeron en las otras cinco. El mayor aumento se produce en Navarra (25,6%) y el mayor descenso en Comunidad de Madrid (un -25,5%).

En cuanto a la cifra de negocios, también se observa una mejora.

Esta vez se registró una su-

LA INDUSTRIA EN LA REGIÓN

Datos de la Comunidad Valenciana. ■ Nacional ■ Comunidad Valenciana

> Cifra de negocios de la industria
Tasa de variación anual, en porcentaje.



> Entrada de pedidos industriales
Tasas de variación del índice, en porcentaje.



Fuente: INE

Expansión

bida del 7,3 por ciento en el indicador que maneja el INE, en línea –solo tres décimas por debajo– con el conjunto de España. En el conjunto del año 2017 la cifra de negocios de la industria aumentó en todas las comunidades. Región de Murcia (13,8%), Principado de Asturias (13,1%) y Extremadura (11,8%) presentaron las tasas más elevadas.

En cambio, los índices de precios –recogidos en el portal estadístico de la Generalitat– apuntan una mayor estabilidad, con un aumento del 1,6 por ciento interanual. Los bie-

El indicador de pedidos industriales aumentó un 10% y la cifra de negocios, un 7,3%

nes intermedios son los que presentan un aumento algo mayor, con un 2,5 por ciento.

Servicios

Por otra parte, el sector servicios, que según las estadísticas supone más del sesenta por ciento del PIB regional, se mantuvo estable. Los datos

del INE, presentados también esta semana, presentan un aumento del índice de cifra de negocios del 2,6 por ciento, muy similar al 2,5 por ciento del año anterior.

En cuanto al índice de ocupación, el sector de servicios tampoco crece significativamente –en comparación con la industria– y se eleva un 0,9 por ciento. En los años pasados, rebasaba ligeramente el uno por ciento. La media española es aún menor, ya que el indicador nacional aumenta un 0,3 por ciento, según los datos del INE.



Venden otro 20% de Gas Natural La desnacionalización de sectores estratégicos

Repsol ha acordado la venta del 20 por ciento que mantiene en Gas Natural Fenosa a Rioja Bidco Shareholdings, sociedad controlada por el fondo británico CVC, por un importe total de 3.816 millones de euros. Hace año y medio, Criteria (Repsol y La Caixa) vendieron otro diez por ciento de la compañía a un fondo estadounidense. Al margen de los entendibles alivios financieros, no es lo más deseable que parte de un sector estratégico se desnacionalice y quede en manos de accionistas extranjeros, tal y como ocurrió con Endesa, que desde hace años está en manos de la italiana Enel. Lo ideal es que nuestros «campeones nacionales» ejerzan, sobre todo, en España.



Más de 24 millones de euros a 56 proyectos de I+D+i empresarial

eE MADRID.

El consejo de administración del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), entidad pública empresarial dependiente del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, ha aprobado 56 nuevos proyectos de I+D+i con un presupuesto total que asciende a 31,58 millones de euros. El CDTI, que canaliza las solicitudes de financiación y apoyo a los proyectos de I+D+i de empresas españolas en los ámbitos estatal e internacional, aportará 24,22 millones de euros impulsando, de esta manera, la I+D+i empresarial. En el desarrollo de estos proyectos participan 53 empresas, de las cuales el 71,7 por ciento son pymes y, de éstas, el 42,1 por ciento pertenece a sectores de media y alta tecnología. Del total de las compañías implicadas, 27, lo que equivale a un 50,9 por ciento, recibe, por primera vez, financiación del

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial.

El CDTI estima que la suma de estas iniciativas empleará a 125 trabajadores de forma directa y a 296 profesionales de forma indirecta. En total, 421 empleados en el conjunto de la economía.

En este consejo de administración, 17 de las operaciones aprobadas son cofinanciadas con fondos de la ronda FEDER 2014-2020 –Programa Operativo Pluriregional de Crecimiento Inteligente–, con aportación pública (CDTI+FEDER) que asciende a 6,35 millones de euros.

El Programa Operativo Pluriregional de Crecimiento Inteligente permite que el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial ofrezca un tramo no reembolsable del 30 por ciento a todos los proyectos que cuenten con cofinanciación de este programa, con independencia del tamaño del beneficiario.

**José Carlos
Díez**

Economía intangible

El gran problema de la economía española es la baja cantidad y calidad del capital tecnológico privado

La productividad por ocupado en España está próxima al promedio de la eurozona, aunque en España trabajamos más horas y la productividad por hora es aún inferior. No obstante, la productividad de un trabajador irlandés es un 80% superior a la de un español; la de un francés un 40% más; y la de un alemán o un italiano es un 15% mayor.

España ha hecho un enorme esfuerzo inversor desde 1975. Cuando murió Franco, el *stock* de capital físico público por trabajador, principalmente infraestructuras, era tan solo un 35% que en Europa. Hoy hemos convergido. El *stock* de capital privado por trabajador era un 15% inferior al promedio europeo y ahora es un 10% superior a la media. La inversión pública y privada

debe continuar, pero no es una gran limitación al desarrollo.

En *stock* de capital humano sobre PIB también estamos próximos al promedio de la eurozona, aunque alejado aún de los países con mayor renta con los que nos deberíamos comparar. El *stock* de capital tecnológico sobre PIB cuando murió Franco era el 15% del europeo, impropio de un país de la OCDE. Hemos subido hasta el 60%, pero sigue siendo el gran reto. El gasto en I+D público sobre PIB es el 75% del promedio europeo, pero el privado es inferior al 50%.

Aunque aún hay margen para recuperar los recortes en I+D+i y la intervención pública en tecnología, el principal problema de la economía española es la baja cantidad y calidad del capital tec-

nológico privado. Los economistas hemos empezado a medir la inversión en intangibles a pesar de su dificultad, ya que se desarrolla dentro de las empresas y no hay transacciones y precios de mercado para valorarla.

En España, medida sobre PIB, la inversión en intangibles es la mitad que en EE UU, Francia o los países nórdicos y un 25% inferior que en Alemania. Economía digital, bases y análisis de datos, I+D, registro de patentes, propiedad intelectual, derechos de autor y diseño es donde tradicionalmente la economía de los intangibles ha puesto el foco.

Las nuevas líneas de investigación se centran en la gestión de las empresas del valor de su marca, de su notoriedad y reputación, investigación y posicionamiento de mercado, formación e inversión en capital humano, gobierno corporativo, formación y calidad de los empresarios.

Una minoría de empresas españolas gestiona eficientemente sus intangibles y concentra la mayor parte de la inversión. Pero la mayoría de las empresas son muy ineficientes en la gestión de sus intangibles y lo más preocupante es que van arrastrando los pies en la era de la tecnología global.



ANDRÉS G^a RECHE

Vicepresidente ejecutivo de
la Agencia Valenciana de la Innovación (AVI)

OLIVIA FONTANILLO

Andrés García Reche (Cúllar, Granada, 1950) se ha situado al frente de uno de los proyectos más ambiciosos de la Comunitat Valenciana, la creación de un nuevo sistema y una nueva generación de políticas de innovación que aprovechen todo el conocimiento disponible en el territorio para impulsar su tejido productivo, sobre la base de la Agencia Valenciana de la Innovación (AVI). Profesor de Economía Aplicada en la Universitat de València, García Reche fue conseller de Indústria entre 1987 y 1993 -con el PSPV-, etapa en la que, entre otras acciones, sentó las bases de la actual red de institutos tecnológicos, así como del Instituto Valenciano de la Exportación (Ivex). El vicepresidente ejecutivo de la AVI defiende que "tenemos una enorme capacidad científica y tecnológica para resolver problemas que jamás nos habíamos planteado que aquí se podían resolver. Muchas veces buscamos soluciones fuera, cuando, si tuviésemos un buen sistema de innovación, no haría falta. El objetivo de la AVI es conectar, con la máxima eficacia operativa, a todos los agentes presentes en el sistema de innovación".

La constitución de la AVI se planteó prácticamente en los primeros pasos de la legislatura. ¿Cuándo estará operativa?

La actividad propiamente dicha de la agencia, con su propia plantilla,

"La industria debe no solo adaptarse, sino reinventarse, incorporando conocimiento y haciéndose más sostenible"



arrancará en marzo. Vamos a comenzar con una estructura básica, aunque la previsión es contar con unas 40 personas cuando esté a pleno rendimiento. Aparte de las convocatorias de programas previstas, desarrollaremos una serie de actuaciones nominativas, a través de convenios. Por ejemplo, la creación de unidades científicas de innovación (UCI), de las que preveemos poner en marcha ocho este primer año. Partimos con un presupuesto inicial de 24,5 millones para 2018. Según la memoria económica, en velocidad de crucero tendría que rondar unos 150 millones. Pero, para lograrlo, hay que avanzar en otros aspectos, como el sistema de financiación. Por poner un ejemplo, solo el fondo de innovación del Gobierno de Dinamarca contaba con 250 millones en 2015.

Afirma que tenemos buenos científicos e investigadores, pero no llegan al sector productivo. ¿Qué falla y qué propone para solucionarlo?

El problema que tienen España, en general, y la Comunitat Valenciana, en particular, es que no solo gastamos poco en I+D, que gastamos poco, sino que lo que gastamos no se transfiere, ni de lejos, al sistema productivo. Solo llega una parte pequeña, pero no hay, en general, repercusiones potentes y sistemáticas en el sistema productivo. Como dato, en España necesitamos casi 300 publicaciones científicas en las revistas de prestigio internacional para conseguir una patente internacional -triádica-. En Alemania, la cifra es de 27; en Corea del Sur, 24; en Israel, 49, igual que en Francia. Tenemos buenos científicos, pero no están orientados a la mejora del sistema productivo, como en otros países -por ejemplo, Estados Unidos-. De todos los gastos en I+D del sistema universitario, no llega al 5 por ciento en los que participan empresas. Algo está pasando. La AVI se explica porque sus objetivos y programas se dirigen a conectar el mundo de la ciencia con los tecnólogos -que en nuestro territorio son, básicamente, la red de institutos tecnológicos, bastante potente- y con las empresas. Queremos que los científicos se incorporen activamente a la mejora del sistema productivo, para definir un modelo de crecimiento económico sostenible, integrador y eficiente, en línea con la estrategia europea. Necesitamos innovaciones de alto calado, porque estamos hablando de un cambio transcendental en los productos, en la forma de gestionar la empresa, de organizar la producción. Los científicos deben estar integrados desde el principio.

Constantemente se advierte de que España -y, sobre todo, la Comunitat Valenciana- está retrasada en materia de innovación y digitalización.



“Hay una enorme capacidad científica y tecnológica para afrontar retos”

“Gastamos poco en I+D y, además, no se transfiere al sistema productivo”

“Científicos y empresas piden estrategias de innovación a largo plazo”

¿Estamos a tiempo de reaccionar y ser competitivos?

Con la revolución tecnológica que se nos viene encima, se impondrán solo aquellos países que tengan un sistema de innovación muy fuerte. Ya no se puede esperar a ver qué pasa. Hay un problema grave, porque el cambio de modelo productivo no se está acometiendo. Ahora estamos creciendo mucho, pero dentro de 10 años tendremos los mismos problemas. O el modelo productivo mejora, incorporando el conocimiento, nos tomamos en serio la I+D y que llegue al sistema productivo, que no lo estamos haciendo, o estaremos fuera de los circuitos. El coche eléctrico va a venir con o sin concurso nuestro. La energía solar, lo mismo. La alimentación del futuro, ¿la inventaremos nosotros o la van a inventar fuera? La inteligencia artificial, la genética... El mundo es muy incierto, pero nosotros tenemos que tener un objetivo claro: que nuestros sectores no solo tienen que adaptarse, sino reinventarse. Tenemos que redefinir nuestra estructura productiva, incorporando valor y haciéndola más sostenible. Hay que enfrentarse al problema de fondo de la economía española, que es incorporar el valor añadido en vena, a través del conocimiento científico, añadido al tecnológico. Hasta que eso no lo tengamos claro, no vamos a tener éxito.

¿En qué modelo de gestión de la innovación se ha inspirado la AVI?

Somos pioneros en Europa en acciones como la creación de unidades científicas de investigación. Creemos que estamos construyendo un modelo que va a ser una referencia para el resto de España. Tenemos 953 grupos de investigación en la Comunitat, entre las siete universidades, los institutos tecnológicos y los 11 centros del CSIC, y vamos a contar con todos ellos. El conocimiento es ahora más importante, incluso, que lo era antes, porque lo que se nos avecina, la gran oleada de tecnologías que viene, algunas muy maduras y otras en proceso de maduración, que, además, se interconectan entre sí, va a tener un impacto muy fuerte en toda la estructura productiva. Y no hablo solo de la industria, hablo de todo. La robótica, el Internet de las cosas, la inteligencia artificial, los nuevos materiales, la nanotecnología, la realidad virtual y la realidad aumentada... todo esto ya es un hecho. Nosotros tenemos sectores potentes en nuestra Comunitat, como, por ejemplo, el agroalimentario, somos buenos constructores, tenemos bienes de consumo importante, como el calzado o el textil, y tenemos un área de salud que hay que desarrollar sí o sí. Entre otras cosas, porque más del 30 por ciento de toda nuestra investigación está orientada al área de salud y medicina y conexos y, sin embargo, no tenemos el sector productivo. Con el



G. LUCAS

“La AVI conectará todas las patas: científicos, tecnólogos y empresas”

“En la región hay 953 grupos de investigación y contamos con todos ellos”

“Pueden surgir alternativas tecnológicas y de innovación que ni soñábamos”

conocimiento que tenemos ahora no es suficiente. Son los científicos los que nos pueden ayudar en esta nueva fase a que el impacto inicial de esa oleada de tecnología que se avecina, desde el coche eléctrico a la inteligencia artificial, no solamente impacten en los sectores tradicionales de manera controlada, sino que se saquen ventajas competitivas.

¿Cómo se articularán y financiarán las unidades científicas de investigación?

Partimos de la constatación de que no se dedican suficientes recursos financieros ni humanos a la vertiente de investigación aplicada a la industria, que es la que nos interesa desarrollar desde el punto de vista del crecimiento económico en nuestra zona. Nosotros insertaremos en los centros de investigación una unidad científica cuyo único objetivo sea innovar y desarrollar tecnologías, sin que el centro detraiga recursos humanos ni financieros de sus líneas, y, además, conectada con institutos tecnológicos y con el tejido empresarial de nuestra Comunitat. Eso puede generar alternativas tecnológicas y de innovación que hasta ahora ni soñábamos. El Instituto de Ciencia Molecular o el de Física Corpuscular, ¿pueden hacer algo por el textil? ¿Por nuestro automóvil? ¿Por la alimentación? La respuesta es en todos los casos sí, pero nadie había hecho nunca este ejercicio. Se hicieron unas 90 reuniones con representantes de las tres partes. Todos lo entendieron y lo apoyaron. Era un clamor general, pero nadie sabía cómo afrontarlo. Queremos que la decisión de lo que se va a trabajar en cada UCI no sea solo del centro de investigación, sino que haya un seguimiento por parte de los institutos tecnológicos colaterales y que haya representantes de las organizaciones empresariales implicadas en una comisión de seguimiento, para opinar y proponer. Las decisiones se adoptarán con participación de las tres partes. Al final, junto a la red de universidades, de centros tecnológicos y del CSIC, tendremos otra red de instituciones en el sistema de innovación. Habremos introducido un nuevo agente en el sistema. Los costes se cubrirán en un porcentaje elevado desde la AVI, pero con indicadores, con resultados. No vamos a financiar cosas que no funcionen. Si alguna no funciona, se eliminará.

¿Qué otros programas plantea la AVI para sentar las bases de ese futuro sistema de innovación a tres bandas?

Otro tipo de actuaciones piloto que reflejan bien lo que quiere la agencia son los diálogos tecnológicos, entre profesionales de un determinado centro o



actividad, tecnólogos y empresas. En el seno de las empresas y en el de la Administración Pública hay una gran capacidad de demandar innovación. Por ejemplo, en el Hospital General de Valencia nos hemos encontrado con la posibilidad de hacer mejoras y de generar innovaciones que no están desarrolladas y que se pueden abordar con los centros científicos y tecnológicos y con las empresas. Se han identificado cinco proyectos, entre ellos, un centro de simulación de operaciones quirúrgicas. En una segunda fase, se verá si es necesario generar, mediante un programa de Compra Pública Innovadora (CPI), una respuesta del mercado para desarrollar esa innovación. Con este sistema, garantizamos que aquello que se vaya a producir tenga una necesidad previa detrás, por organismos que están dispuestos a incorporarlo. La AVI los ha sentado a dialogar, los ha conectado, y una vez hecho eso, financiará los proyectos. Una tercera línea estratégica es el programa de *agentes de innovación*, un grupo de profesionales que se pondrá a disposición de las asociaciones empresariales, parques, clústeres,

“Hemos definido un modelo pionero que será referencia en el resto del país”

“Empezamos con 24,5 millones; en velocidad de crucero tendrían que ser 150”

cámaras... con la función principal de reforzar el nexo con el conocimiento disponible. Serán formados por la AVI y contratados por las asociaciones, pero con financiación elevada por nuestra parte. Tener gente especializada, formada, que conozca la oferta de conocimiento disponible en la Comunitat y la base empresarial existente. Hay una experiencia previa de la patronal valenciana, la CEV, con la UPV, que funciona muy bien. Las experiencias que han dado resultados razonables hay que replicarlas. Vamos a extenderla, con una red bien formada. Hay necesidad y demanda y, cuando empiece, será mucho mayor. También vamos a financiar doctorados empresariales.

Otro de los objetivos es impulsar la compra pública innovadora. ¿Cuál es la estrategia en esta línea?

Existen sistemas o innovaciones no desarrollados o con un precio que dificulta el acceso, bien se trate de innovaciones sustanciales o que mejoren lo que hay. Vamos a ofrecer los servicios técnicos y de consultoría de la AVI a las Administraciones Públicas para definir el inventario de innovaciones que pueden acogerse a este tipo de programa, coordinando y promoviendo inventarios y sistemas de CPI, junto con investigadores y tecnólogos. También habrá ayudas financieras para esa finalidad.

¿Cómo se va a articular la financiación de proyectos y las ayudas a empresas en estas materias?

Por un lado, se articularán fondos colateralizados con el Instituto Valenciano de Finanzas (IVF), para financiar proyectos que pensamos que se deben desarrollar. En cuanto a la financiación de tecnólogos contratados por las empresas y doctorados empresariales, la financiación puede rondar el 50 por ciento. En el caso de los agentes de innovación, como están orientados a entidades sin ánimo de lucro, puede llegar al 80 por ciento. Siempre dependerá de las circunstancias, necesidades y capacidad.

Dado su papel estratégico para el desarrollo económico y social, ¿cree que es posible un gran pacto político por la innovación?

Lo que quieren los científicos y los empresarios es una estrategia de innovación a largo plazo. Un cambio de Gobierno puede conllevar cambios, pero el mensaje no sería el correcto. La AVI depende directamente de Presidencia y en el consejo están presentes todos los agentes, empresarios, sindicatos, universidades, centros de investigación, institutos tecnológicos y la Administración. Se ha alcanzado un alto grado de consenso.



BIANCA DRAGOMIR

Directora general de la Asociación Valenciana de Empresas del Sector de la Energía (Avaesen). 'European Cluster Manager of the Year 2016'.

OLIVIA FONTANILLO

Bianca Dragomir (Brasov, Rumanía, 1984) asumió, en mayo de 2013, la dirección general de la Asociación Valenciana de Empresas del Sector de la Energía (Avaesen), que integra a más de 100 empresas de energías renovables, economía circular, ciclo del agua, gestión de residuos y *smart cities*, con una facturación agregada que supera los 3.000 millones y más de 6.000 empleos. Avaesen ha visto reconocida su labor en la Unión Europea con la elección como *Clúster Embajador de la UE* para 2016-2018. Al mismo tiempo, Dragomir fue nombrada *European Cluster Manager of the Year 2016*, entre más de 500 directores de clústers, convirtiéndose en la primera mujer con este reconocimiento. Además, formará parte del *High Level Industrial Roundtable Industry 2030*, grupo de 20 expertos que codiseñarán, junto a altos cargos europeos, una estrategia industrial europea más sostenible, inteligente e integradora. El grupo está presidido por la Comisaria Europea de Industria, Emprendimiento, Empleo y Pymes, Elzbieta Bieńkowska.

¿Qué supone para Avaesen este reconocimiento de su labor y liderazgo a nivel de la Unión Europea?

Estamos muy ilusionados porque, como *Asociación Embajadora* de todos los clúster europeos -unos 2.500- podemos hacer hincapié en la importancia del



GUILLERMO LUCAS

“Solo es posible un cambio de modelo si todos colaboramos”

“Hay que fomentar las cadenas de valor entre sectores”

sector de las tecnologías limpias y fomentar las cadenas de valor intersectoriales, una de las tendencias. Esto va muy en línea con la política de clusters europea, pero también con la política de reindustrialización o modernización industrial, uno de sus pilares. Como asociación, participamos en varios proyectos europeos y también en foros, como el Foro Europeo del Día de la Industria, el 23 de febrero en Bruselas, con 600 entidades de toda Europa, representantes de todos los sectores, cuyas conclusiones se reflejarán en el marco financiero de la nueva política industrial, que se anunciará el 29 de mayo. Como proyectos destacados, desde hace dos años lideramos *Energy in Water*, partenariado estratégico de nueve clusters de energía y agua. Se trata de ver las necesidades tanto de las industrias como de las ciudades y aportarles soluciones. Además, hemos puesto en marcha

“Exportamos tecnología de vanguardia al mundo, pero España debería liderar la transición energética desde dentro”



un proyecto con la Agencia Europea de Teledetección, para que se creen esas cadenas de valor entre el sector energético, el del agua y el *big data* y poder liderar las innovaciones que se generen. El modelo de Avaesen está inspirando a las empresas y asociaciones de otros países, como Hungría, Rumanía, Reino Unido, Alemania, Portugal e Italia.

¿Qué estrategias y líneas de trabajo han llevado a Avaesen a esa posición de liderazgo entre los clusters europeos?

En 2013, cuando me incorporé a la asociación, cambiamos el modelo desde dentro, escuchando mucho, desde la necesidad de las empresas, de la industria y de los municipios. Me encontré un desorden perfecto para poder innovar y crear lo que hemos creado, con muchas oportunidades. En el ámbito de energías renovables, las empresas buscan los mercados donde mejores condiciones encuentran, tanto en ejecución como en plazos. En España hubo un momento con cero proyectos, cero recursos y cero financiación. Hubo que redefinir estrategias y ver cómo hacer más con menos. Como asociación, no hemos parado: hemos participado en proyectos europeos, abierto nuevos nichos y nuevos mercados a nivel internacional, trabajamos con los municipios... Una de las claves fue el enfoque intersectorial, porque teníamos que abrir negocio para las empresas energéticas, en sectores como el industrial -plástico, textil, automoción-, hotelero, comercial... Gracias a ello, y a pesar de las barreras legislativas y la falta de compromiso del Gobierno nacional con el sector de las renovables, nuestras empresas han encontrado nichos de mercado en diferentes sectores, como eficiencia energética, y en la internacionalización. Al fin y al cabo, con energía se hace todo y hay un amplio abanico de oportunidades. Este es el sector del futuro. A diferencia de los últimos ejercicios, 2018 empieza con muy buenas expectativas, porque el año pasado el Gobierno cambió de rumbo respecto a las energías renovables, con licitaciones de 8.000 MW en total en toda España. Aunque se ha hecho todo bastante deprisa y corriendo, porque el Gobierno está presionado por la Comisión Europea para cumplir los objetivos 20/20 de renovables y, por lo tanto, ha lanzado todos los MW que tenía previstos en unos pocos meses, se ha enviado un mensaje de reactivación y esperanza para el sector. También a nivel de la Generalitat Valenciana parece que hay un fuerte compromiso con el sector.

A pesar de ese compromiso, los proyectos de renovables apenas empiezan a reactivarse, tras años de paralización, y aún quedan flecos



GUILLERMO LUCAS

“En renovables, se están abriendo líneas bloqueadas, pero hay que rematar”

“A partir de 2021, en la UE habrá 181.000 millones para tecnologías limpias”

“El ‘Think Tank Smart Cities’ ha casado cientos de retos con soluciones”

pendientes para el desbloqueo del plan eólico. ¿Qué está fallando?

Nos consta que se han dado bastantes pasos en este sentido; nuestras reivindicaciones se han escuchado y se han tomado medidas, pero queda mucho por hacer a nivel de ejecución. Está en manos de la Administración. Se están abriendo muchas líneas que durante muchos años han estado bloqueadas y es un paso importante, pero hay que rematar. Está tardando en verse a nivel práctico. Tenemos una Administración que desde el principio ha dicho que se lo cree, que la sostenibilidad es condición *sine qua non* de todas sus políticas -de hecho, hay una Conselleria de Economía Sostenible-, pero hay muchos proyectos que se tienen que acelerar. Se están perdiendo oportunidades de captar fondos europeos para la lucha contra el cambio climático. A partir de 2021, habrá 181.000 millones de euros para tecnologías limpias al año de los fondos europeos. Los estados, las agencias regionales y las administraciones locales tendrán que proponer y ejecutar proyectos. Todos los Estados tienen su parte, pero si España no presenta proyectos y no lidera esta transición, lo hará otro país, lo hará Alemania o Francia o Italia. Porque los objetivos se tienen que cumplir, y se perderá el tren de ese liderazgo de la transición y es una pena, porque hay empresas valencianas en Avaesen que están exportando tecnología de vanguardia por el mundo e invirtiendo en otros países. Qué triste que lo hagan en Londres y en Japón. Tenemos que ver cómo hacer que crezcan en casa. El sector ha demostrado su capacidad para reinventarse; el arte de hacer más con menos y sobrevivir.

En esta línea de diversificación de objetivos y estrategias, Avaesen ha logrado sentar las bases del ecosistema de ‘smart cities’ en la región, con implicación de sector público y privado. ¿Cómo se ha conseguido?

El grueso de las emisiones de efecto invernadero procede de las ciudades y tenemos que actuar. En la estrategia europea, las ciudades se están transformando en verdaderos laboratorios de innovación, no sólo para la aplicación de soluciones disponibles, sino en generación de nuevas ideas. En este contexto, Avaesen conecta a los municipios con la masa crítica del sector, siempre con un enfoque práctico, centrado en resultados. *Smart cities* es un concepto del que se habla mucho, pero se desconoce bastante. Queríamos arrojar luz. Hace dos años lanzamos el *Think Tank Smart Cities*, un grupo de trabajo para reunir a las empresas de la asociación con los interlocutores adecuados de los municipios valencianos. Acudían a Avaesen para informarse sobre eficiencia energética y las soluciones a implantar, y les asesorábamos. Por otro lado, las empresas querían abrir negocio y, viendo



EE

las oportunidades en el marco de las ciudades sostenibles, decidimos sentar a todos en el mismo marco y atraer, también, a la Administración autonómica, universidades, asociaciones, institutos tecnológicos, *startups*, inversores y entidades de financiación que quisiesen contribuir. Superó nuestras expectativas: nos encontramos con 60 entidades en la primera reunión. Actualmente, participan 127 entidades y ha sentado las bases del ecosistema de *smart cities* en la Comunitat. Se han reunido expertos de los diferentes subsectores de las *smart cities* con los ayuntamientos y se ha analizado qué estaban haciendo en cada vertical -agua, energía, residuos...-. Aplicamos un enfoque global, integrado, porque, a veces, lo que se hace en un ámbito no era compatible con otro. Sólo dos ayuntamientos de la Comunitat tenían un plan director de *smart city*, Valencia y Torrent, con las necesidades y una estrategia a futuro. Nos sentamos con otros -Alcoy, Altea, El Verger, Rafelbunyol, Castellón...- para definir retos y estrategias. Uno de los aspectos más innovadores es la conexión con inversores y sistemas de financiación, incluidas nuevas fórmulas, como el *crowdfunding* y *crowdlending*. Se da la paradoja de que la financiación es la principal barrera para que se aceleren estos proyectos, a pesar de que esa financiación existe.

¿Qué resultados o impactos reales ha tenido esa colaboración?

Hemos logrado recoger cientos de retos y casarlos con las soluciones que existen en la Comunitat Valenciana. Se crea colaboración entre el sector energético y todos los sectores que intervienen en el debate de las *smart cities* -energía, agua, movilidad, seguridad,...-. Creo en la economía colaborativa; solo es posible una transición de modelo si todos colaboran, si es un debate sistémico. Todos los actores se están dando cuenta de que el cambio vendrá si vamos en el mismo barco. Incluso empresas competidoras se sientan en la mesa y comparten lo que hacen o se sientan varias con un ayuntamiento para aportar valor. Es un cambio de paradigma. Ya hay cinco proyectos en marcha, en los que trabajan empresas, y se han elaborado varias guías de *smart cities* -paso previo al plan director-, que fomentan la competitividad, porque las empresas saben lo que hay y pueden aportar soluciones de forma más rápida. Destaca El Verger, un municipio muy pequeño, pero con clara vocación a la innovación. En Valencia, lanzamos un laboratorio urbano en energía y también colaboramos con la plataforma *Smart Dival* de la Diputación de Valencia, que se lanzará en breve.

¿Qué papel juegan los ciudadanos?

“Sector público y privado, ‘startups’ e inversores están **buscando sinergias**”

“El ciudadano pide esta innovación; **es un movimiento desde abajo**”

“El nuevo portal ‘Think SmartCity!’ permite al usuario **decidir y hacer propuestas**”



GUILLERMO LUCAS

El propio ciudadano está pidiendo esta innovación; es un movimiento que viene desde abajo. Nos interesamos cada vez más en cómo vivir de forma más sostenible, en la energía, alimentación, movilidad... Eso empuja todo lo demás. Independientemente del marco legislativo, que puede ayudar más o menos, esta tendencia es fascinante. Por ejemplo, se están desarrollando edificios con fachadas con capacidad de absorber la contaminación; grandes empresas contaminantes están redefiniendo estrategias e incorporando políticas de RSC, y hay países donde la energía ya se está produciendo de forma totalmente descentralizada. Hay un cambio de paradigma que nos hace constantemente repensar el modelo que tenemos. Acabamos de lanzar el portal *Think SmartCity!*, que será una versión virtual del ecosistema creado en la Comunitat, a través del que se conectará con los ciudadanos, para que puedan decidir y hacer propuestas. Avaesen hará llegar esa información a los ayuntamientos. Mucho de lo que se ha hecho hasta ahora no contempla al ciudadano como centro del debate. Con este portal, todos podremos aportar.

“Las empresas han demostrado con la crisis su capacidad de reinventarse”

“Hay que lograr que la inversión, la tecnología y el talento vuelvan a España”

¿Cómo se perciben estas estrategias y el desarrollo de tecnologías en el ámbito de las 'smart cities' en la Comunitat a nivel europeo?

Valencia está a la vanguardia de la tecnología y se la ve como referente en muchos proyectos internacionales. Esto tiene un efecto tractor en municipios más pequeños, que es donde está la oportunidad. Si logran conectarse a las tendencias, lo que hacemos tendrá un sentido. Si solo se suman los grandes, habremos perdido un tren, porque no puede haber tanta diferencia. Creamos el *think tank*, para acercar las oportunidades a todos. Definimos un plan de acción personalizado, tanto en municipios como empresas. Por ejemplo, Benidorm quiere desarrollar el concepto de ciudad turística inteligente.

Avaesen se ha convertido, también, en uno de los pilares fundamentales del ecosistema emprendedor valenciano, impulsando proyectos en torno a la energía, la sostenibilidad y el cambio climático.

Concebimos Avaesen como un *marketplace* de innovaciones en materia de cambio climático. A medida que las empresas han conseguido sobrevivir y ampliar negocio, también hemos lanzado iniciativas para crear sector, con el emprendimiento. Había pymes y empresas grandes tractoras, pero faltaban emprendedores, *startups*, que crean proyectos que luego otras empresas incorporan, para fomentar el flujo de innovación. Con *Energy in Water* hemos ayudado a 180 empresas en dos años, atrayendo financiación europea para ideas innovadoras. Está abierta la nueva convocatoria de *Climate-KIC Accelerator*, el mayor programa de emprendimiento europeo en tecnologías limpias -ha acelerado más de 85 proyectos-, y, en breve, se abrirá la de *Climate Launchpad*, la mayor competición mundial en materia de cambio climático. Llevamos 4 años organizándola a nivel nacional y la Comunitat siempre ha estado en el *top 10* de los proyectos en la final mundial. Firms consolidadas, como Aerox, Navlandis, Ciosca o Witrac, empezaron aquí. Queremos que las grandes empresas planteen retos y lanzar convocatorias para atraer a los mejores, de España y fuera. Estamos ya en conversaciones.

Con las diferentes líneas de trabajo en materia de sostenibilidad, ¿es factible alcanzar los objetivos europeos?

Todo esto no es suficiente. Los expertos creen que para lograr los objetivos del Acuerdo de París deberíamos ser capaces de ir seis veces más rápido de la velocidad máxima que hemos alcanzado hasta ahora en la lucha contra el cambio climático. Es difícil. Es clave que actúen la parte pública y la privada, todos los sectores y ciudadanos. Que todos vayamos en la misma dirección.



MARÍTIMO • José Llorca, presidente de Puertos del Estado, en la inauguración de la jornada Smart Ports 2018

“Los puertos 4.0 traerán de forma inevitable cambios en el modelo de gobernanza portuaria”

 MIGUEL JIMÉNEZ
MADRID

José Llorca, presidente del Organismo Público Puertos del Estado (OPPE), subrayó ayer la trascendencia de la incorporación de los puertos a la industria 4.0, hasta el punto de que esto llegará a provocar incluso cambios en los modelos de gobernanza en los puertos.

Según detalló ayer el presidente de OPPE en la inauguración en Madrid de la jornada Smart Ports 2018, organizada por Executive Fórum, la nueva industria 4.0 exige pasar “de puertos electrónicos a puertos interconectados lo que va a producir cambios en los modelos de gobernanza portuaria y no porque se prefiera que los puertos sean más públicos o más privados, sino porque la manera de competir y de ser eficiente será diferente y es necesario adecuar la gestión”.

José Llorca invitó, en esta mirada al futuro, a superar el concepto “smart port” para hablar de “puertos 4.0”, desde el punto de vista de que los actuales puertos electrónicos hacia donde deben caminar es a convertirse en “puertos interconectados” donde la clave será la capacidad de gestionar y adminis-



José Llorca, presidente de OPPE, ayer en la inauguración de la jornada Smart Ports 2018. Foto M.J.

trar datos para generar “modelos predictivos” que permitan tomar decisiones para “ser más eficientes”.

De esta forma, según Llorca, el flujo de datos exigirá “interconectar plataformas digitales” a lo largo de toda la cadena logística.

“Todo deberá estar interconectado”, lo que exige “cambios culturales importantes y cambios como los citados en el modelo de gobernanza de los

puertos”, señaló Llorca, quien abundó en que el futuro pasa por conectar las plataformas de los puertos con las de las navieras, los operadores ferroviarios, terrestres y logísticos.

Toma por tanto peso el concepto de “sincromodalidad” y el hecho de una previsible “pérdida de fuerza de la intermediación en el sector logístico”, convirtiéndose los eslabones de intermediación en “agentes secundarios”, destacó el presi-

dente de Puertos, quien se extendió en analizar las diversas tendencias de futuro en el ámbito de los puertos 4.0.

Además de la innovación y de la revolución energética, Llorca destacó la trascendencia futura del internet de las cosas, del big data o del blockchain.

Insistió en el objetivo de compartir plataformas digitales, incluso excediendo los límites estrictos de la cadena logística para, por ejemplo, conectar las

plataformas de los puertos a las plataformas de las ciudades.

Llorca también destacó el papel transformador de la automatización, siendo el sector portuario uno de los más sensibles, con gran incidencia en las terminales portuarias y teniendo un fuerte impacto laboral y en la formación.

Igualmente, el presidente de Puertos del Estado hizo mención al papel en el futuro de la economía colaborativa, subrayando que en el caso de los puertos “si no nos introducimos en la economía colaborativa vamos a quedar al margen de los mercados”.

Líderes

Con este telón de fondo, José Llorca aseguró que los puertos “queremos ser líderes” en la implantación de la industria 4.0”.

“Somos el agente público con mayor incidencia en la mercancía y estamos en condiciones de poner sobre la mesa recursos para impulsar este cambio, siendo facilitador, estando abiertos a cualquier idea y dispuestos a apoyar cualquier proyecto que nos ayude en esta senda de la transformación”, concluyó el presidente de OPPE.

**LA TIERRA MEDIA****VICENTE
LOZANO***Más educación, menos paro*

Buceando en la Encuesta de Población Activa (EPA) encuentras datos desagregados del estado del empleo en España muy interesantes. Uno de ellos es el nivel de paro según los estudios alcanzados por los desempleados. Así, en diciembre de 2017 la tasa de desempleo entre los españoles que no han estudiado es del 33%; los que se quedaron en la educación primaria soportan un desempleo del 28%. La tasa de quienes alcanzaron la secundaria con orientación profesional –así lo llama la EPA– baja al 17%, mientras que quienes terminaron los estudios superiores apenas tienen un paro del 9%. Claro que falta analizar si la calidad de esos empleos se corresponde a la cualificación obtenida con los estudios, pero es un hecho que cuando mejor preparado se esté, más posibilidades hay de trabajar.

Esto parece una perogrullada, pero es bueno recordarlo para que lo tengan en cuenta quienes están negociando ese ansiado pacto educativo en el Congreso –¿se acuerdan?– y del que muy poco se sabe de sus avances.

Por eso, si la educación debe ser para el empleo y son los empresarios quienes generan los puestos de trabajo, es interesante conocer qué le piden éstos al modelo educativo para conseguir una conexión lo más perfecta posible entre el mundo de la enseñanza y el laboral. El último número de *El empresario*, la revista de CEOE, recoge un informe sobre el estado de la educación en España en el que se recuerdan las propuestas que ha puesto la patronal en la mesa del debate sobre la educación.

Una de ellas es «establecer un currículo acorde a un tiempo nuevo», que concretan en seleccionar conocimientos acordes a la nueva sociedad tecnológica, potenciar las humanidades en el segundo ciclo, desarrollar el pensamiento crítico y mejorar la expresión oral y escrita. Los empresarios proponen «hacer de la docencia una profesión robusta», introduciendo la «gestión del talento en el cuerpo docente».

También consideran necesario algo fundamental como «fortalecer la autonomía de los centros, su gobernanza y su rendición de cuentas», es decir, unos criterios de evaluación para que los centros que mejor lo hagan tengan algún tipo de recompensa. Otros aspectos clave para la patronal son la consolidación de la «libertad de enseñanza», así como «asegurar un marco básico, moderno y efectivo, común para todo el Estado».

Hay que conocer las propuestas educativas de los empresarios

Y donde hacen más hincapié es en la transición entre la escuela, la universidad y la empresa. En este sentido, hablan de la promoción de la formación profesional para evitar la alta tasa de abandono escolar y apuestan por la FP dual. Consideran necesaria una mayor implicación del empresariado en la formación de los jóvenes, participando, por ejemplo, en la elaboración de los planes de estudio de la formación profesional o incorporándose al Consejo de Universidades.

Hay que poner patas a estas propuestas, desde luego, pero son buenos puntos de vista, si se miran sin anteojeras ideológicas, que deberían ser escuchadas por los políticos.

@vicentelozano



Repsol vende al fondo CVC su 20% en Gas Natural por 3.816 millones

Efe MADRID

Repsol ha cerrado un acuerdo para vender a Rioja Bidco Shareholdings, sociedad controlada por fondos de CVC, el 20,072% que mantenía en Gas Natural por un importe de 3.816,3 millones de euros, informó ayer la petrolera, que obtendrá una plusvalía de 400 millones. El acuerdo contempla un precio por acción de 19 euros, lo que implica una prima de casi el 4% respecto al precio al que ayer cerraron los títulos de la gasista (18,28 euros).

El cierre de la venta está condicionado a que se logren, en un plazo de no más de seis meses desde la firma del contrato, las preceptivas autorizaciones por parte de las autoridades competentes en México, Corea del Sur, Japón y Alemania.

Además, la operación está sujeta a la no oposición, expresa o tácita, del Banco Central de Irlanda en relación con la adquisición indirecta de una participación significativa en la entidad Clover Financial & Treasury Services, también en el plazo máximo de seis meses. Repsol aclara que para que la venta se cierre, Rioja tendrá que firmar un contrato con los otros dos máximos accionistas de Gas Natural, Critería Caixa (24,4%) y GIP (20%) no más tarde del 22 de marzo.

Además, la firma compradora deberá contar con tres miembros en el consejo de administración de Gas Natural, en sustitución de los que ahora ocupan los asientos por parte de Repsol.



Operación corporativa Los nuevos socios reclaman los tres consejeros dominicales de la petrolera

Repsol abandona Gas Natural al vender el 20% a CVC y Alba



Antonio Brufau, presidente de Repsol; Javier de Jaime, socio director de CVC, y Francisco Reynés, presidente de Gas Natural Fenosa.

La presión de los bancos y de fondos competidores precipita el cierre de la operación

La petrolera suma una plusvalía de 400 millones tras la salida de su histórica filial

CARMEN MONFORTE
MADRID

La compra del 20,1% de Repsol en Gas Natural Fenosa, que, según el hecho relevante remitido ayer a la CNMV, ha sido adquirido por Rioja Bidco Shareholdings, una sociedad instrumental controlada por CVC (un 75%), y Corporación Financiera Alba (25%), se precipitó en la noche del miércoles. La volatilidad de la cotización de la energética, que podría complicar las condiciones de financiación de la operación y la presión de nuevos posibles compradores, aceleraron el acuerdo.

Aunque la operación estaba muy madura y se preveía anunciar en los próximos días, CVC logró adelantar su cierre al ofrecer a Repsol 19 euros por

acción, el mínimo que esta reclamaba y el mismo que pagó GIP en 2016 cuando este fondo estadounidense entró en el capital de GNF, al adquirir a la petrolera y a La Caixa (a través de Critería) un 10%, respectivamente, de su histórica filial.

La transacción supone un desembolso de 3.816 millones de euros por 200.858.658 acciones de Gas Natural Fenosa, lo que proporcionará a Repsol unas plusvalías de 400 millones de euros. De aquella cantidad, 1.800 millones se pagarán en efectivo y, el resto, a través de deuda.

A CVC le venía pisando los talones KKR, que había entrado con fuerza en escena hace varias semanas, así como otros rivales británico y chino, y no podía perder la ventaja en el tiempo que disfrutaba en la negociación. Aun en la noche del miércoles KKR seguía trabajando en una oferta, según fuentes empresariales.

Pero ha sido el temor a la volatilidad del sector energético, derivada de las medidas regulatorias que planea el ministro de Energía el que ha pesado a la hora de que las partes hayan rubricado el acuerdo. Como es sabido, Álvaro Nadal amenaza con un recorte a la retribución de

Un maridaje de casi 30 años

► **Reacción.** Gas Natural Fenosa valoró ayer "muy positivamente" la futura incorporación de CVC y Corporación Financiera Alba a su accionariado, lo que significa "un reconocimiento a la capacidad de creación de valor".

► **Colaboración.** En un comunicado, la energética remarcó la excelente colaboración y apoyo que ha mantenido con su accionista de referencia desde 1989.

► **Adiós.** Repsol y la Caixa mantuvieron hasta 2016 un largo maridaje sellado por pacto parasocial (entre los dos sumaban un 64% del capital) por el que se repartieron el consejo y la gestión. Y nunca se vieron obligados a lanzar una opa por el 100%, aunque el riesgo siempre planeó. En 2016, ambos vendieron a GIP y 10%, respectivamente. Aquel fue el principio del fin de la salida de Repsol.

las redes; quiere obligar a que las eléctricas asuman el desmantelamiento de las centrales nucleares y les va a endurecer los requisitos para puedan cerrar sus plantas no rentables. No en vano, la cotización de Iberdrola se derrumbó un 4,1% en Bolsa el miércoles el mismo día en que presentó sus resultados anuales y su plan estratégico 2018-2022.

Alba se alió con KKR

En paralelo al anuncio del acuerdo de compra del 20% de GNF por parte de Rioja Bidco, la Corporación Financiera Alba comunicó en otro hecho relevante que participa en dicha sociedad instrumental con un 25%, en la que ha invertido 500 millones de euros. Un paquete que le otorga una participación indirecta del 5% en Gas Natural y, quizás, un puesto en su consejo de administración. Aquella cantidad solo cubre la mitad del valor de ese 5%, el resto (otros 500 millones de euros aproximadamente), los aportará el holding de la familia March asumiendo la parte correspondiente de la deuda.

Alba no solo está con CVC desde el principio de las negociaciones, sino que ya se asoció con KKR en 2016 para comprar conjuntamente el 20% de Gas

Natural que, finalmente, acabó en manos de GIP. Según fuentes del sector, también en aquella alianza la estructura era la misma: crear una sociedad instrumental participada al 75% y 25%, respectivamente, entre KKR y Alba.

Según fuentes implicadas en la transacción, las condiciones de financiación de CVC con los bancos para sufragar la operación está ligado a un precio que, de oscilar, penalizaría al fondo y le obligaría a aportar garantías. "Aunque para el nuevo accionista el valor de Gas Natural Fenosa es otro, para los bancos es su cotización en Bolsa", señalan las mismas fuentes. El 6 de febrero, día en que presentó sus resultados anuales, esta cayó hasta los 17,69 euros. Ayer cerró en 18,61 euros por acción. En el último año, los títulos de la energética han sufrido un retroceso del 1,96%.

Según el hecho relevante, el cierre de la operación queda condicionada, entre

Los compradores pagarán 1.800 millones de euros en efectivo y el resto a través de deuda



otros, al nombramiento por parte de Rioja Bidco de tres consejeros dominicales en sustitución de los que actualmente representan a Repsol. Esto supone, de hecho, que el nuevo accionista se subrogará en el pacto parasocial que mantienen desde 2016 los tres grandes accionistas de Gas Natural Fenosa.

Según el pacto parasocial de 2016, que sustituyó al histórico de 1989, GIP y Repsol tienen tres consejeros dominicales (un aproporción que les confiere la propia Ley de Sociedades de Capital), mientras que La Caixa, por tener más que los anteriores (algo más del 24,43%), tiene cuatro puestos y el derecho a nombrar un presidente no ejecutivo.

Todo apunta a que la reciente designación de Francisco Reynés como presidente ejecutivo de Gas Natural, que tuvo lugar el 6 de febrero, en sustitución del consejero delegado que hasta ahora tenía dichas



funciones, Rafael Villaseca, fue una jugada de Isidro Fainé, presidente de Fundación Bancaria La Caixa y hasta ahora presidente no ejecutivo de la energética, para nombrar a alguien de su total confianza antes del relevo de Repsol.

Al tener Reynés la etiqueta de independiente, heredada de Villaseca, a La Caixa le corresponde nombrar un cuarto vocal. Algo que hará con toda probabilidad, según fuentes cercanas a la entidad financiera.

La operación, que debe comunicarse a la CNMC por tratarse de activos regulados y estratégicos, se cerrará en menos de seis meses



Hacia una Repsol más diversificada

Repsol concluye una relación de casi 30 años con Gas Natural. La petrolera anunció la venta del 20 por ciento que poseía en la gasista a CVC. Este fondo, uno de los gigantes de la inversión mundial, lleva a cabo su mayor adquisición hasta el momento en España y la impulsa en un ámbito que, desde hace meses, constituía su objetivo prioritario: el sector energético y, en especial, Gas Natural. De hecho, en 2016 CVC ya compitió con otros fondos internacionales para hacerse con el 20 por ciento que Repsol y La Caixa vendieron conjuntamente de la empresa que ahora preside Francisco Reynés. El ganador entonces fue GIP; ahora, por el contrario, es CVC el fondo que consigue atraerse a Repsol con una oferta de 3.800 millones, que supone unas plusvalías de 400 millones. La petrolera, por tanto, se asegura una cuantiosa inyección de recursos que será de mucha utilidad para culminar un proyecto ambicioso: la compra de Renovalia, la empresa de *energías verdes* propiedad de

La venta de su 20 por ciento en Gas Natural fortalece a la petrolera española a la hora de competir por Renovalia

en pequeñas empresas de emprendedores tecnológicos. Pero mucho más alcance tiene la adquisición de activos en energía renovable como los que ofrece Renovalia (presente en eólica, fotovoltaica y termosolar), a los que podrían sumarse los que ofrece X-Elio. El desembarco en la generación verde es un paso muy prometedor en la diversificación que Repsol acomete para anticiparse a un futuro en el que el rol de los combustibles fósiles será mucho más limitado.

Cerberus. Merece la pena que Repsol apueste fuerte por Renovalia, una venta en la que es finalista junto a un fondo chino. La multinacional española ya dio pasos para extender su actividad más allá del petróleo. Así, se alió con Kia para entrar en el negocio del coche compartido y ha invertido



CAMBIO EN EL ACCIONARIADO

Repsol sale de Gas Natural tras 29 años de socio de referencia

La petrolera vende su participación del 20% por 3.816 millones al fondo CVC

En la operación, la familia March entra en el capital de forma indirecta, con el 5,1%

AGUSTI SALA
 BARCELONA

Repsol ha zanjado su historia en Gas Natural, en la que llevaba como accionista de referencia desde 1989. La petrolera presidida por Antoni Brufau ha acordado vender el 20,072% del capital que posee en la compañía que desde hace unos días preside Francisco Reynés, por un total de 3.816,3 millones de euros. La operación, que se llevaba negociando desde hace semanas, reportará a Repsol unas plusvalías de 400 millones de euros.

Una vez que se cierre la transacción, Critería-La Caixa seguirá como primer accionista de Gas Natural, aunque con menos peso por la salida de Repsol, de la que Caixa-Bank es la accionista principal de referencia, con el 9,8%. El otro socio de referencia es Global Infrastructure Partners (GIP), que en septiembre del 2016 compró el 10% de la firma a Repsol y el mismo porcentaje a Critería-La Caixa por 3.802 millones. Repsol formaba parte del núcleo accionarial a partir del que nació Gas Natural hace 29 años, a través de la fusión de las antiguas Gas Madrid (Repsol) y Catalana de Gas (La Caixa).

La gasista recordó en un comunicado «la excelente colaboración» mantenida con Repsol y con Brufau, que además fue presidente de la compañía de 1997 al 2004.

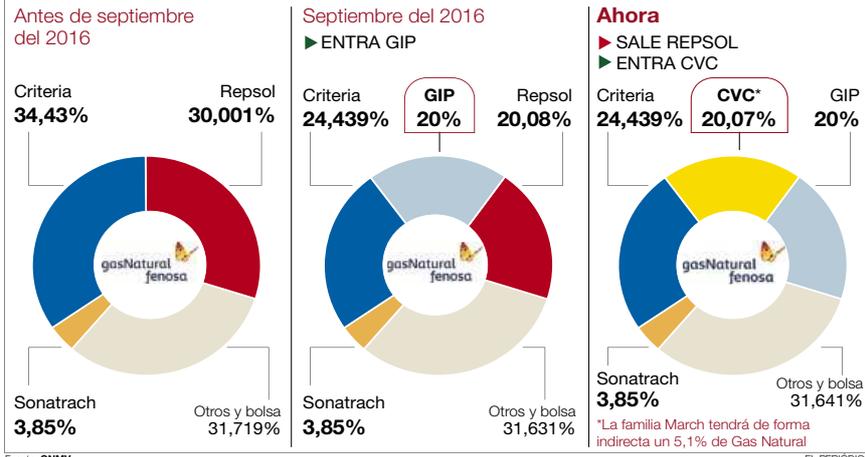
19 EUROS POR ACCIÓN // El acuerdo que supone la salida del capital de Gas Natural por parte de la petrolera se ha cerrado con Rioja Bidco Shareholdings, sociedad controlada por fondos de la entidad de capital de riesgo británica CVC Capital Partners. El pacto incluye la venta de más de 200 millones de acciones por un precio de 19 euros por título, que supone una prima de casi el 4% frente al precio del miércoles.

A su vez, Corporación Financiera Alba, de la familia March (Banca March) comunicó ayer a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que ha entrado en la sociedad Rioja con una inversión indirecta de 500 millones, que le otorga el 25%. Una vez cerrada la operación, supondrá que los March tendrán una participación indirecta en Gas Natural del 5,1%.



El nuevo presidente ejecutivo de Gas Natural Fenosa, Francisco Reynés.

LOS CAMBIOS EN EL ACCIONARIADO



Completada la venta del negocio en Italia

Gas Natural completó ayer la venta de su negocio de comercialización de gas y electricidad en Italia a Edison, filial del grupo francés EDF. La operación le generará unas plusvalías por valor de 190 millones de euros este año. En una comunicación a la CNMV, el regulador bursátil, Gas Natural aseguró que, tras recibir la aprobación de las autoridades de competencia europeas, ha completado la venta del 100% de Gas Natural Vendita Italia. Esta operación llevaba también asociado un contrato de suministro de gas a largo plazo garantizado de 11 teravatios hora a partir de finales del 2020. Está previsto que la transacción se cierre durante el primer semestre de este año.

El cierre definitivo de la operación está condicionado a que se logren, «en un plazo de no más de seis meses desde la firma del contrato», las preceptivas autorizaciones por parte de las autoridades competentes en México, Corea del Sur, Japón y Alemania, así como del Banco Central de Irlanda.

CAPITAL EXTRANJERO // A su vez, Rioja deberá firmar un contrato con los otros dos máximos accionistas de Gas Natural, Critería Caixa (24,4%) y GIP (20%) «no más tarde del 22 de marzo». Y también antes de esa fecha, la compradora deberá contar con tres miembros en el consejo de administración de Gas Natural, en sustitución de los que ahora ocupa Repsol. El consejero delegado de Repsol, Josu Jon Imaz, y el director financiero, Miguel Martínez, dejan el consejo de Gas Natural y les releva temporalmente Íñigo Alonso de Noriega Satrustegui y Guillermo Llopis, hasta que se ejecute el cambio accionarial.

Una vez que se cierre la operación, el capital extranjero alcanzará casi el 47% en el accionariado de Gas Natural, con el británico CVC, el estadounidense GIP, Capital Research, de EEUU; y la argelina Sonatrach. El pasado 10 de enero, Repsol confirmó que había recibido muestras de interés por su paquete accionarial en Gas Natural por parte de diversos inversores, entre ellos el fondo CVC Capital Partners.

Según explicó entonces a la CNMV, la petrolera Repsol, en el marco del Plan Estratégico 2016-2020 y «como parte de una gestión dinámica permanente del portafolio de negocios», analiza «regularmente» distintas alternativas, incluidas las relativas a su participación en el capital de Gas Natural Fenosa. Por lo que respecta a CVC, el fondo británico se convirtió en abril de 2017 en el primer accionista de otra empresa energética de capital español, CLH, con el 25%, en una muestra clara del interés de este grupo financiero internacional en el sector.



La petrolera se desprende del 20% de Gas Natural por 3.800 millones

La operación se cerró el miércoles al aceptar CVC los 19 euros por acción

R. Esteller / A. Muñoz MADRID.

CVC Capital Partners y la Corporación Financiera Alba llegaron el pasado miércoles por la noche a un acuerdo con Repsol para comprarle el 20 por ciento de Gas Natural Fenosa por 3.800 millones de euros a Repsol, es decir, el mismo precio que desembolsó a finales de 2016 el fondo GIP por un porcentaje de títulos similar que adquirió a la petrolera y a Critería.

La operación, que permitirá a la petrolera reforzarse en el negocio de renovables y competir directamente con la gasista en el negocio de electricidad y gas, supone la ruptura de una alianza que ha durado 27 años y en los que no han faltado los momentos de tensión entre ambas como cuando la gasista se decidió a vender barcos de GNL a Argentina en plena ofensiva por la expropiación de YPF.

La operación que se ha articulado a través de la sociedad Rioja Bidco Shareholdings se cerró ayer pese a que en las negociaciones todavía se mantenían otros fondos, como KKR, cuando el fondo de Javier de Jaime aceptó pagar la cantidad que reclamaba la petrolera.

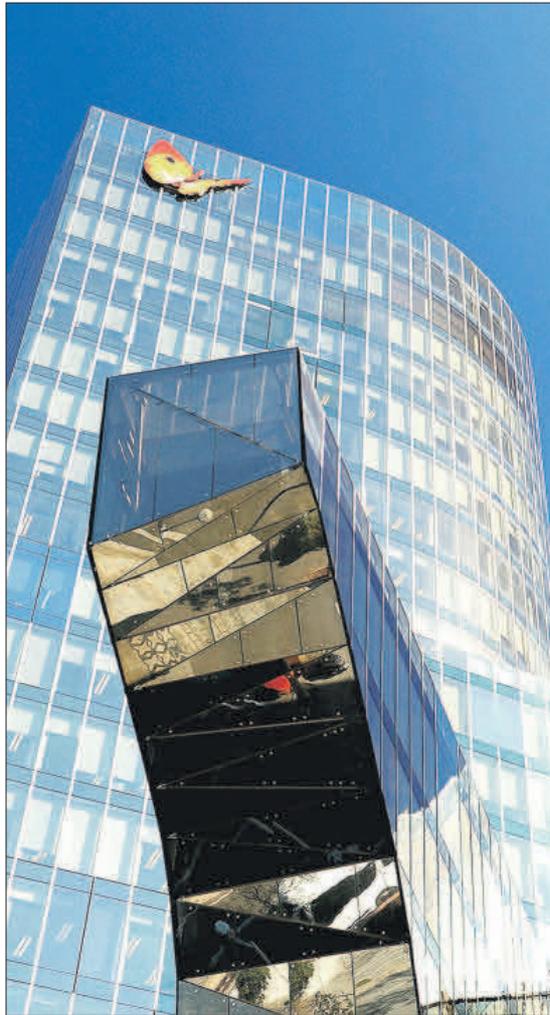
La gasista aprovechó ayer para mostrarse satisfecha por la situación y se mostró convencida de que la nueva estructura accionarial en Gas Natural reforzará las líneas estratégicas que se desarrollarán en los próximos años para posicionarla como uno de los principales actores energéticos a nivel mundial.

Cambios de consejeros

Gas Natural comunicó ayer la renuncia por carta a su condición de consejeros de Josu Jon Imaz y Miguel Martínez, aunque permanece en la gasista Luis Suárez de Lezo que presentará posteriormente su renuncia.

Asimismo, la petrolera mostró su interés en cubrir las vacantes originadas, y pidió que puedan ser nombrados consejeros dominicales de Repsol, Íñigo Alonso de Noriega Satrustegui y Guillermo Llopis García. Las decisiones relativas a esta cuestión se incluirán en el orden del día de la próxima sesión ordinaria del Consejo de Administración de la compañía, lo que hace prever que el tercer puesto al que tienen derecho estos accionistas será nombrado a propuesta de la Corporación Financiera Alba.

Con esta operación, Critería Caixa se mantendrá como el principal accionista de Gas Natural Fenosa, con una participación del 24,4 por ciento, seguido ahora de CVC y GIP,



Las oficinas de Gas Natural en Barcelona. EE

Critería, GIP y CVC tendrán que negociar un nuevo pacto parasocial en la gasista

que cuentan cada uno con el 20 por ciento del capital. Sonatrach es el cuarto máximo accionista con casi un 3,85 por ciento y Capital Research con algo más del 3 por ciento.

La petrolera indicó a este diario que no ha contado con asesores ni legales ni financieros para desarrollar esta operación, que ha sido ges-

tionada de modo interno por el equipo de Miguel Martínez.

La venta se ha cerrado sin ningún tipo de descuento que supuestamente había solicitado CVC por los previsible recortes que acometerá el Gobierno en la retribución a la distribución de gas.

El interés de CVC, que fue adelantado por *OK Diario* en diciembre del año pasado tras desvelar *elEconomista* el 4 de diciembre el interés de la petrolera de vender su participación, supone redoblar la apuesta de este fondo por España pese a los traspies que ha ido sufriendo con empresas como Lecta o Cortefiel. El cierre de la compraventa de las acciones está

Finaliza la venta de Gas Natural en Italia

Gas Natural ha completado la venta de su negocio de comercialización de gas y electricidad en Italia a Edison, filial del grupo francés EDF, una operación que le generará unas plusvalías por valor de 190 millones de euros este año. En una comunicación a la CNMV, el regulador bursátil, Gas Natural ha asegurado que, tras recibir la aprobación de las autoridades de competencia europeas, ha completado la venta del cien por cien de Gas Natural Vendita Italia, su empresa de comercialización en Italia. Esta operación llevaba también asociada un contrato de suministro de gas.

condicionado a que se cumplan las siguientes condiciones: la obtención en un plazo no superior a seis meses, desde la firma del contrato, de las preceptivas autorizaciones de las autoridades competentes en México, Corea del Sur, Japón y Alemania a la operación de concentración que en dichos mercados supone la transmisión de las acciones; la no oposición, expresa o tácita, del Banco Central de Irlanda en relación con la adquisición indirecta de una participación significativa en la entidad Clover Financial & Treasury Services en el mismo plazo no superior de seis meses; y la firma por Rioja de un contrato entre accionistas con Critería Caixa y GIP III Canary I no más tarde del 22 de marzo, así como el nombramiento, no más tarde de la fecha de cierre de la compraventa, de tres personas designadas por Rioja como miembros del Consejo de Administración de Gas Natural, en sustitución de los tres representantes con los que actualmente cuenta Repsol en el Consejo de Administración de Gas Natural.

Las acciones de Repsol apenas se movieron ayer y cerraron a 14,12 euros por título, lo que supone un 0,75 por ciento más.

Gas Natural Fenosa, por su parte, se acercó al precio acordado entre Repsol y CVC y las acciones cerraron a 18,62 euros, un 1,83 por ciento más, muy cerca de los 19 euros acordados.



Una nueva etapa en Gas Natural

Como adelantó EXPANSIÓN, Repsol saldrá definitivamente del accionariado de Gas Natural Fenosa con la venta de su 20% a Rioja Bidco, firma controlada por fondos asesorados por CVC y participada al 25,7% por Corporación Alba, que invierte 500 millones para tener indirectamente el 5,1% de Gas Natural. El importe bruto de la desinversión de Repsol suma 3.816 millones de euros, disminuyendo así su endeudamiento neto a aproximadamente 3.000 millones, equivalente a 0,4 veces el resultado bruto de explotación (ebitda). La operación valora Gas Natural en un PER 2017 de 13,9 veces y un múltiplo ev/ebitda 2017 de 8,7 veces. Aunque no son multiplicadores exigentes, Repsol genera una plusvalía contable de 400 millones. Repsol no tenía sinergias con Gas Natural, por lo que es una desinversión defendible estratégicamente, y a nivel de resultados es una operación neutra, pues aunque se reducen gastos financieros se pierden la consolidación por puesta en equivalencia y los ingresos por dividendos. Los recursos podrán utilizarse en negocios de mayor rentabilidad y crecimiento, como renovables. A partir de ahora los dos principales accionistas de Gas Natural serán los fondos GIP y CVC, cada uno con el 20%, con el contrapeso del 24,4% de La Caixa. Desde la incorporación de GIP al capital, en 2016, Gas Natural

ha puesto en marcha un programa de venta de negocios maduros y en el último año ha promovido cinco operaciones de desinversión. Ahora, con el nombramiento de Francisco Reynés como presidente, el grupo está a la espera de una definición estratégica que debe incluir un objetivo de mejora de rentabilidad. En 2017, Gas Natural Fenosa redujo su ebitda un 16%, hasta 3.915 millones y su beneficio operativo un 23%, hasta 2.122 millones, salvando el año a nivel de beneficio atribuido con una subida del 1%, hasta 1.366 millones por la venta de activos. La respuesta del mercado fue positiva para Gas Natural, que subió un 1,8%, en tanto que Repsol subió el 0,75%.



Energético

Repsol sale de Gas Natural tras vender su 20% por 3.816 millones

EUROPA PRESS
MADRID

Repsol ha alcanzado un acuerdo para la venta de su participación del 20,072% en el capital de Gas Natural a Rioja Bidco Shareholdings, una sociedad controlada por fondos asesorados por CVC, por un importe total de 3.816,31 millones de euros, una operación

que reportará a la petrolera plusvalías de aproximadamente 400 millones de euros.

En concreto, Repsol se despondrá de un paquete de 200,85 millones de acciones de Gas Natural a un precio de 19 euros por título, según confirmó la compañía presidida por Antoni Brufau a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

De esta manera, el precio acordado por Repsol con CVC para la venta de esta participación supone una prima del 4% sobre el precio de cierre de cotización de ayer de las acciones de Gas Natural Fenosa (18,28 euros) y el mismo

precio que abonó hace más de un año y medio GIP a la petrolera por la compra del 10% en la gacista.

El cierre de la operación está supeditado a la obtención en un plazo no superior a seis meses, desde la firma del contrato, de la autorización de las autoridades competentes en México, Corea del Sur, Japón y Alemania a la operación de concentración que en dichos mercados supone la venta.

Criteria Caixa se mantendrá como el principal accionista de Gas Natural Fenosa, con una participación del 24,4%.



Repsol prepara su salto al negocio eléctrico tras vender Gas Natural

Utilizará los 3.816 millones para reducir su exposición al petróleo y ser una energética global

VÍCTOR MARTÍNEZ MADRID

Repsol aprovechará gran parte de los 3.816 millones de euros recaudados por la venta del 20% de Gas Natural al fondo CVC para crecer en el negocio de generación eléctrica de origen renovable y diversificar su cartera de activos. La compañía quiere dejar de ser considerada como una petrolera tradicional para dar el salto al concepto de «energética global», según tiene previsto incluir en el nuevo plan estratégico que presentará en el segundo trimestre de 2018.

El objetivo del grupo presidido por Antonio Brufau y dirigido por Josu Jon Imaz es innovar en sus actividades para reducir la exposición a los hidrocarburos y reforzar su posición de cara a la transición energética global. La compañía ya está analizando distintas oportunidades de inversión con la condición de que éstas garanticen los retornos que hasta ahora obtenía a través de su participación en la eléctrica catalana.

Repsol se va a apuntar unas plusvalías extraordinarias de 400 millones de euros con la operación, que supone una segunda fase en la estrategia de desinversión de la petro-



El presidente de Repsol, Antonio Brufau (izqda.), y el consejero delegado de la petrolera, Josu Jon Imaz. EFE

lera tras vender un 10% adicional en septiembre de 2016. No obstante, el grupo tiene que buscar ahora nuevas inversiones para tapan los

270 millones anuales que perderá en su beneficio tras sacar de su balance a Gas Natural. Por otro lado, los gestores de Repsol no contem-

plan la entrega de un dividendo extraordinario a sus accionistas tras el cierre de la operación y, en un principio, limitan la reducción de

deuda a la propia desconsolidación de la eléctrica.

LA NUEVA GAS NATURAL

La ruptura con Repsol tras 29 años de alianza empresarial supone para Gas Natural el inicio de una nueva etapa comandada por los grandes fondos de inversión. La Caixa continuará por ahora como primer accionista con una participación del 24,43%. CVC y GIP, por su parte, mantendrán participaciones del 20%. El cuarto gran accionista será la familia March, que se hará con una participación directa del 5% tras invertir 500 millones de euros en la sociedad Rioja Bidco a través de la cual CVC ha comprado el 20% de la eléctrica.

El baile accionario en Gas Natural coincide con el cambio en la cúpula de la compañía tras la llegada de Francisco Reynés a la presidencia y la salida de Isidro Fainé y Rafael Villaseca.

La entrada de CVC supone un reencuentro del fondo con Reynés tras haber sido durante años accionista de referencia en Abertis. La sociedad que controla en España Javier de Jaime tiene inversiones en más de 50 empresas en todo el mundo con ventas anuales de 100.000 millones de dólares y más de 350.000 empleados.

CVC focaliza su estrategia en la creación de valor generada por los planes de eficiencia y la rotación de activos e inversiones. El grupo compromete su capital para periodos de al menos 10 años, si bien en el caso de Abertis la inversión tuvo una duración de cinco años.



Planta termosolar de Renovalia. EE

Repsol y un fondo chino entran en la recta final para quedarse Renovalia

La operación, asesorada por BBVA y Citi, supone una valoración de alrededor de 1.500 millones | La petrolera mantiene también vivo su interés por comprarle X-Elio a KKR y Gestamp

Rubén Esteller / Araceli Muñoz
 MADRID.

Repsol negocia a dos bandas para realizar una gran operación de renovables en España. La petrolera mantiene en estos momentos conversaciones con el fondo KKR para hacerse con X-Elio, la filial de energía fotovoltaica que tiene el fondo estadounidense en alianza con Gestamp, al tiempo que es finalista junto con un fondo de infraestructuras chino para hacerse con Renovalia. La compañía propiedad de Cerberus ha retrasado el proceso de venta después de que la operación haya sufrido varios altibajos que han aplazado su cierre, previsto en un primer momento para el primer trimestre de este año.

Las opciones de la petrolera española se incrementan ahora con el dinero fresco que aportará la venta de su participación en Gas Natural Fenosa, por la que acaba de ingresar 3.800 millones de euros.

Cerberus decidió abrir a mediados de enero del año pasado el proceso de venta de Renovalia después de haber mantenido conversaciones con Endesa -que se interesó por una operación directa por esta cartera de activos- para lograr el

mejor precio posible.

El fondo, por contra, se decantó por un proceso de subasta abierto y decidió contratar a Citi y BBVA en febrero para que comenzara la operación. Ambos realizaron una primera valoración que fijaba una horquilla de precios que va desde los 1.600 millones a los 2.000 millones de euros, que podrían llegar a poner los fondos aprovechando los elevados niveles de liquidez que existen en el mercado en el área de infraestructuras y energía, pero los rangos barajados se consideraron muy elevados, ya que el mercado manejaba unos precios más ajustados del orden de 1.200-1.500 millones. No obstante, más de una decena de compañías, entre las que figuraban la propia Endesa y Brookfield, presentaron muestras de interés para participar en el proceso de compra e incluso se analizó la posibilidad de trocear la compañía para poder cerrar un acuerdo con Endesa, que finalmente no fue posible y llevó a retrasar esta venta.

Según indicaron fuentes consultadas por este diario, la valoración que manejaba el fondo era de más de 1.750 millones, pero los compradores consideraban que se trataba de un precio demasiado elevado y

Sigue el desembarco de los fondos

La presencia de los fondos de capital riesgo en el sector de las energías renovables sigue creciendo. Tras las subastas de renovables realizadas por el Gobierno, un buen número de promotores se está lanzando a vender proyectos a estas instituciones para poder financiar su construcción. Prueba de ello, es el reciente acuerdo del grupo Forestalia para darle entrada a Mirova, Engie y Eurofideme. Asimismo, Capital Energy está estudiando sus opciones y JP Morgan acaba de comprar más fotovoltaica.

214 MW
 Es la potencia fotovoltaica que tiene instalada Sonnedix, propiedad de JP Morgan.

que tenía algunas incertidumbres en el negocio de la empresa en México. Además, la intención de fondo es acercarse a su objetivo de venta por lo que no se descarta que el proceso todavía pudiera truncarse para prolongar la estancia de Cerberus en la empresa y seguir incrementando su cartera de instalaciones. Renovalia cuenta con más de 600 MW operativos y en construcción, divididos entre diez parques eólicos, seis parques solares fotovoltaicos y una termosolar; cuando se vendió a Cerberus. Poco a poco, el fondo estadounidense se ha encargado de hacer crecer el portafolio a través de diferentes adquisiciones. Primero compró cuatro parques eólicos -Sierra Sesnandez, Magaz, Loma del Capón y Cova da Serpe- que sumaban una potencia conjunta de 104 MW por 193,97 millones.

Poco después, se hizo también con otras dos instalaciones eólicas con 100 MW de potencia. Además, Cerberus quiso potenciar la rama de energía fotovoltaica y en octubre de 2016 compró los activos que Prudential tenía en España a través de Infracapital Partners, en una operación valorada en 156,85 millones. La capacidad instalada es de 844MW.

José Luis Marín, ex director general de Endesa, asumió la gestión del negocio eólico de Cerberus tras la compra por parte de este fondo, lo que permitía un nivel de interlocución muy alto entre ambas empresas. La operación, además, tendría un encaje positivo para la eléctrica española, que se ha mostrado dispuesta a aumentar su presencia en el negocio de las energías verdes, pero la falta de acuerdo en el precio en las negociaciones previas que realizaron, hizo que Cerberus lanzase un proceso competitivo para no cerrar las puertas a otros posibles compradores.

Endesa sigue de compras

Endesa se hizo con los activos que Enel Green Power tenía en España y ha dejado bien claro dentro de su plan estratégico que estudiará todas las opciones de venta de renovables que puedan surgir en España, de hecho, recientemente realizó otra adquisición. La eléctrica ha comprado cinco plantas eólicas con 132 MW a Gestinver por 178 millones, incluyendo la deuda. Con la adquisición, la compañía aumenta su parque de instalaciones eólicas hasta los 1.749 MW, lo que representa el 8 por ciento del total del país.



Repsol cierra un ciclo para convertirse en una gasista

Análisis



Rubén Esteller

Jefe de redacción

Repsol cierra una etapa con la venta del 20 por ciento de Gas Natural Fenosa a CVC Capital Partners y Corporación Financiera Alba por 3.800 millones de euros, el mismo precio pagado en septiembre de 2016 por el fondo GIP. La petrolera se prepara para afrontar una nueva era que comenzará con la presentación de su próximo plan estratégico, previsiblemente en abril, con el objetivo de convertirse en una compañía energética global centrada en el gas natural: la energía de la transición. Las líneas maestras del nuevo plan estratégico parecen a estas alturas evidentes. La petrolera, cuyas reservas son ya principalmente de gas natural, tendrá que dedicarse a vender electricidad y gas al cliente doméstico en España, un extremo en el que tendrá que competir con Gas Natural Fenosa para poder monetizar sus reservas.

La compañía además seguirá avanzando en su estrategia de transformación digital para mejorar sus refinerías y procesos productivos, así como profundizar en la captura de CO2 y crecer en el negocio de las renovables, donde si los precios que se barajan entran en una senda adecuada, la compañía acabará cerrando una compra.

Repsol presentará el próximo abril una estrategia centrada en seguir mejorando la eficiencia y con una reducción de los costes de la corporación. Asimismo, se espera lograr una mejora del margen por barril producido y procesado acudiendo a nuevas cuencas donde los costes de extracción son menores.

Además, Repsol todavía cuenta con importantes activos que podrá monetizar en el futuro como, por ejemplo, el gran yacimiento de Duvernay en Canadá donde puede incorporar



Antonio Brufau, presidente de Repsol. ELISA SENRA

La petrolera acabará compitiendo con Gas Natural Fenosa

a un socio y espera seguir creciendo en áreas como la química en la que espera firmar pequeñas alianzas para aumentar su producción en algunos de los grandes países consumidores de sus productos. La petrolera también puede monetizar su negocio de estaciones de servicio en Italia, de donde acaba de salir la mayor petrolera privada del mundo, Exxon.

Asimismo, Repsol quiere seguir adelante con los planes de exploración y producción -donde los avances en digitalización han supuesto un salto considerable en los éxitos

de la compañía- y seguirá concentrando su cartera y saliendo de algunos países considerados no estratégicos.

La petrolera celebrará la semana que viene su consejo de administración ordinario para aprobar los resultados anuales, que se espera que presenten unos números absolutamente abrumadores, lo que le permitirá afrontar un plan de recompra de acciones para que sus principales accionistas no sigan diluyéndose en el capital pese al pago mediante la fórmula del *scrip dividend*.

Golpe de timón

La compañía deja así atrás los problemas sufridos por las guerras internas durante el intento de golpe de timón protagonizado por el expresidente de Sacyr, Luis del Rivero, y posteriormente por la mexicana Pemex. Todos ellos fracasados. Asimismo, se supera la expropiación de YPF que sumió a

la compañía en una larga batalla con Argentina hasta que logró una compensación económica justa que le permitió hacerse con la canadiense Talisman Energy justo antes de la caída de los precios del petróleo. La crisis provocada por este retroceso del crudo forzó a la compañía a tener que buscarse la vida y a optimizar sus cuentas con la venta de activos no estratégicos por casi 6.000 millones para poder mejorar su calificación crediticia.

La petrolera comenzó a considerar en aquel momento desprenderse de los títulos de Gas Natural que siempre vio como una opcionalidad financiera y aunque lo negó durante algún tiempo acabó desprendiéndose de una parte al considerar que sus caminos deben separarse porque más pronto que tarde tendrán que enfrentarse en el mercado.

La salida de Repsol del accionariado de Gas Natural tras 27 años supone la ruptura definitiva del pacto parasocial existente en la compañía entre Criteria, el fondo GIP y la petrolera. Ahora la gasista también tendrá que diseñar su estrategia conforme a los deseos de este nuevo fondo y afrontar la necesidad de firmar o no un nuevo pacto parasocial.

La entrada en el accionariado de Gas Natural Fenosa puede permitir también dar pasos adelante en el proceso de consolidación que se espera que se abra en Europa. La compañía, gracias al potencial financiero de sus nuevos accionistas, así como a las desinversiones que ha ido realizando, puede optar por dos caminos: convertirse en uno de los grandes compradores europeos o, por contra, acabar troceando su negocio para maximizar el valor de la inversión de los fondos. De momento, parece que va por la primera opción. La gasista ha analizado a lo largo de los últimos meses una operación de compra de activos renovables en Estados Unidos que ya ha sido descartada pero también está analizando la marcha de mercados como el turco, en el que también se están encontrando nuevas oportunidades.

El nuevo presidente de la gasista, Francisco Reynés, ha pedido tiempo para preparar su nueva estrategia al tiempo que permite que se consolide su accionariado para poder asumir con mayor tranquilidad los retos del futuro a los que tendrá que enfrentarse en plena transición energética.



Movimientos en el sector energético

Repsol sale de Gas Natural y pone fin a 27 años de equilibrio con La Caixa

La petrolera vende a CVC y los March su participación del 20% por 3.816 millones



EMILIA GUTIÉRREZ

Antoni Brufau y Josu Jon Imaz, presidente y consejero delegado de Repsol

DOLORS ÀLVAREZ Barcelona

Cambio de ciclo en Gas Natural Fenosa. Después de meses de vacilaciones, Repsol concretó ayer la venta de su participación del 20,072% a Rioja Bidco Shareholdings, sociedad controlada por fondos de CVC y en la que también participa Corporación Financiera Alba, brazo inversor de la familia March (que pasará a controlar indirectamente un 5,1% de la empresa gasista). La venta se ha pactado al precio de 3.816,3 millones de euros, lo que reportará a Repsol una plusvalía de 400 millones, según informó la petrolera a la CNMV.

Finalizan así 27 años de una compleja alianza accionarial entre Repsol y el grupo La Caixa, cuya relación ha pasado por muchos altibajos desde la creación de Gas Natural en 1991 con la fusión de la Catalana de Gas de Pere Duran Farrell con Gas Madrid. Ahora, entre las condiciones que ha puesto CVC para formalizar la operación figura que no más tarde del 22 de marzo debe firmarse un contrato de accionistas con los otros socios de referencia de Gas Natural: Critería Caixa (24,4%) y GIP (20%).

Las negociaciones se han desarrollado con conocimiento tanto del grupo La Caixa como de la propia Gas Natural, explican fuentes

del sector, que señalaron que el acuerdo es "bueno para todos". Bueno para Gas Natural porque termina con las dudas sobre la composición de su accionariado, que se desataron desde que Antoni Brufau, presidente de Repsol, anunció que, dentro de "la gestión dinámica del portafolio" se estaba revisando la presencia en Gas Natural. Y bueno para Repsol, porque despeja el camino para seguir con su hoja de ruta para convertirse en un "operador energético global", con presencia en el sector del petróleo, pero también del gas, la generación eléctrica, la nueva movilidad que implica el coche eléctrico, y en nuevos

negocios que hasta ahora no podía abordar porque suponía entrar en competencia directa con su participada Gas Natural. Dos tercios de las reservas que tiene Repsol son de gas, y a partir de ahora nadie impedirá competir con la compañía que preside Francisco Reynés.

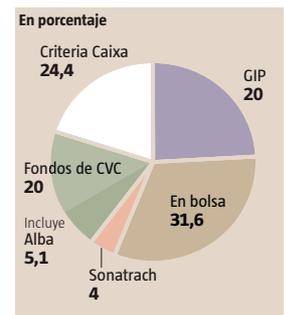
Han sido casi tres décadas de un difícil equilibrio entre los dos grandes accionistas de referencia, que en varias ocasiones estuvo a punto de irse al traste. El mismo nacimiento de Gas Natural fue conflictivo. Dos años antes, Repsol, entonces empresa pública y pilotada por Óscar Fanjul, se había colado en Catalana de Gas por la puerta de

atrás al adquirir un paquete de bonos convertibles, que fue ampliado mediante compras en bolsa, con el apoyo del ministro de Industria, Claudio Aranzadi y con la consiguiente alarma del Govern de Jordi Pujol. La Caixa, primer accionista con un 31%, vio amenazada su posición e incluso intentó blindar Catalana de Gas con una fusión con Aguas de Barcelona, que no prosperó debido a las presiones del Gobierno de Madrid que apostó por un gran grupo gasístico y no por una empresa multiservicios.

En diciembre de 1991 se llegó por fin a un acuerdo con unos pactos parasociales entre Repsol y La Caixa

para la gobernabilidad de la empresa gasista. Se acordó paridad en el consejo y que La Caixa nombraría al presidente y Repsol, al consejero delegado. Los pactos, sin embargo, se han tenido que revisar varias veces por las diferencias entre los socios, que alcanzaron su punto más dramático en el 2003 con motivo de la opa lanzada sobre Iberdrola, a la que se oponía la Repsol de Alfonso Cortina. Resultado: Cortina destituyó sin miramientos al consejero delegado de Gas Natural, José Luis López de Silanes, que él mismo había nombrado. Un año más tarde,

ACCIONARIADO DE GAS NATURAL



FUENTE: Gas Natural

LA VANGUARDIA

Sin dividendo extra, pero todo el pago en efectivo

■ Repsol pone fin a un noviazgo de 27 años. La petrolera lleva en el capital de Gas Natural Fenosa desde el año 1991, cuando era la suma de Gas Madrid, Catalana de Gas y varias compañías de distribución de gas de la petrolera. Miguel Martínez, director económico-financiero, hacía tiempo que avisó al actual presidente, Antoni Brufau, que había que desinvertir, pero sentimentalmente era una de

"sus joyas de la corona". Con la venta, Repsol, además de los 400 millones de plusvalías, y la salida del consejo de sus directivos, tiene mayor vía libre para entrar en negocios en los que opera la gasista. Sobre todo, en distribución. El momento de la venta ha llegado porque el sector petrolero vuelve a estar en auge, mientras que el gasista está más en el punto de mira por la regulación. Con esta desinversión, Repsol arranca

su nuevo calendario. La próxima semana dará al mercado los resultados anuales. Hacia mayo celebrará su junta de accionistas y antes del verano presentará el nuevo plan estratégico, donde dibujará sus nuevas líneas maestras. Además, el mercado estima que aunque no va a dar un dividendo extraordinario por la venta, sí va a pagar todo la retribución en efectivo. Cambio de rumbo en la petrolera. / Conchi Lafraya

sería La Caixa la que forzaría el cese de Cortina, que fue sustituido por Antoni Brufau.

Los pactos parasociales quedaron definitivamente anulados en septiembre del 2016 cuando Repsol y Critería vendieron cada uno el 10% de Gas Natural Fenosa al fondo estadounidense Global Infrastructure Partners (GIP) por 3.803 millones. Falta por ver ahora qué ocurrirá con la participación que tiene CaixaBank en Repsol, donde es el primer accionista con un 9,6%. Un paquete que a los precios actuales de mercado tiene un valor de algo más de 2.250 millones de euros. Repsol y Telefónica están participadas directamente por CaixaBank, a diferencia de Gas Natural, que depende de Critería.

Entre GIP y Rioja Bidco Shareholdings sumarán algo más del 40% de las acciones, lo que significa que los fondos de inversión serán mayoría en Gas Natural, un cambio muy relevante para la compañía. Este tipo de fondos suelen reclamar una gestión rápida de inversiones y desinversiones con el objetivo último de ganar rentabilidad, subir el dividendo y mejorar la cotización. En medios del sector señalan que el nuevo presidente ejecutivo Francisco Reynés reúne el perfil adecuado para negociar con los fondos y

CONTINÚA EN LA PÁGINA SIGUIENTE >>>



Repsol cierra 29 años junto a Gas Natural y se abre a las renovables

► La petrolera ha vendido su 20,072% en la gasista a CVC por 3.816 millones de euros

JAVIER GONZÁLEZ NAVARRO
MADRID

Repsol confirmó ayer la esperada venta de su participación del 20,072% en Gas Natural Fenosa al fondo británico CVC por 3.816,31 millones de euros. El precio equivale a 19 euros por acción, lo que implica una prima de casi el 4% respecto al precio al que cerraron los títulos de la gasista el miércoles (18,28 euros). Este precio es similar al que pagó el fondo norteamericano GIP en septiembre de 2016 por otro 20% de la gasista, aunque en aquel caso un 10% correspondió a Critería Caixa y otro 10% a Repsol.

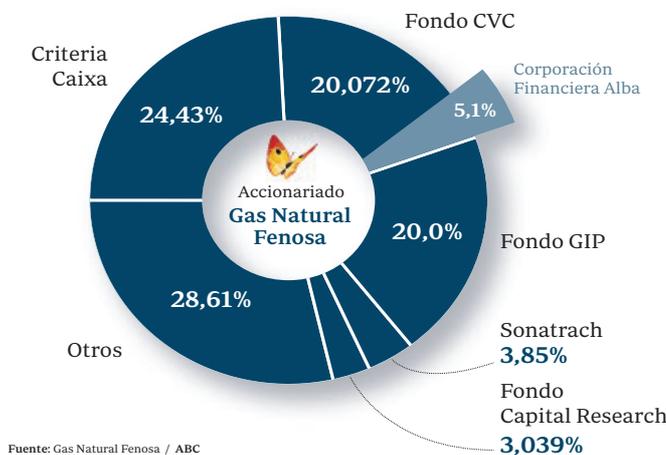
Al mismo tiempo, Corporación Financiera Alba, del grupo March, se hará con una participación indirecta del 5,1% en el capital de Gas Natural Fenosa tras invertir 500 millones de euros en Rioja Bidco Shareholdings, la sociedad controlada por CVC que ha adquirido el 20,072% de Repsol.

Tras estas operaciones, al menos el 41,86% del capital de Gas Natural Fenosa está en manos extranjeras (GIP, CVC, Capital Research y Sonatrach).

Plusvalía de 400 millones

Repsol explicó ayer a la CNMV que la transmisión de este paquete de acciones genera unas plusvalías de unos 400 millones de euros.

Esta cantidad irá destinada a reducir la deuda de la petrolera y a invertir en activos ajenos a los hidrocarburos, como energías renovables, en línea con la estrategia de la compañía



Fuente: Gas Natural Fenosa / ABC

Plusvalía de 190 millones en Italia y deterioro de 109 millones en Egipto

Gas Natural Fenosa cerró ayer la venta de su negocio de comercialización de gas y electricidad en Italia a Edison, filial del grupo francés EDF, una operación que le generará unas plusvalías de 190 millones este año. Por otra parte, Gas Natural ha registrado un deterioro de 109 millones en 2017 en Unión Fenosa Gas, la sociedad que comparte con ENI, por la paralización de la regasificadora de Damietta (Egipto).

de convertirse en un grupo energético global.

Esta operación se produce 15 días después de que el grupo gasista llevara a cabo una importante reestructuración en su dirección, con el nombramiento de Francisco Reynés como nuevo presidente ejecutivo, en sustitución de Isidro Fainé, y la salida de Rafael Villaseca, que había ocupado el puesto de consejero delegado durante 13 años.

Una de las consecuencias más importantes de la venta del 20% de Repsol a CVC es que la petrolera sale del accionariado de Gas Natural después de ser su socio histórico y de referencia desde hace 29 años, es decir, desde que nació la compañía en 1989 tras

la fusión de Catalana de Gas y Gas Madrid. En 2008 adquirió Unión Fenosa.

La Caixa y Repsol han sido durante la mayoría de esos años los accionistas de referencia de Gas Natural Fenosa, incluso, con un pacto parasocial mediante el cual la primera nombraba al presidente de la gasista y la segunda elegía al consejero delegado.

Esa habitual buena sintonía entre La Caixa y Repsol hizo que, por ejemplo, Antonio Brufau, presidente de Gas Natural desde 1997, fuese designado presidente de Repsol en 2004, cargo que sigue ocupando en la actualidad.

Sobre la operación de ayer, Repsol informó a la CNMV que para cerrar la misma CVC tiene que firmar un contrato con los otros dos máximos accionistas de Gas Natural, Critería Caixa (24,4%) y GIP (20%) no más tarde del 22 de marzo. Además, el fondo británico deberá contar con tres miembros, los que tiene ahora Repsol. De momento, la petrolera sustituyó ayer a dos de ellos, Josu Jon Imaz y Miguel Martínez, por Íñigo Alonso de Noriega y Guillermo Llopis. Junto a estos continúa Luis Suárez de Lezo hasta que se cierre la operación. El resto del consejo está formado por el presidente ejecutivo, tres representantes de Critería Caixa, otros tres de GIP y de seis independientes.

Vicepresidencias

Es de esperar que uno de los tres nuevos representantes de CVC se sienta en una de las dos vicepresidencias del consejo que ahora ocupaban William Woodburn (GIP) y Josu J. Imaz (Repsol).

Por su parte, los mercados reaccionaron sin sorpresas, ya que tenían descontada esta operación. Los títulos de Gas Natural Fenosa subieron un 1,83%, hasta 18,61 euros, y los de Repsol un 0,75%, a 14,12 euros. El Ibex registró un alza del 0,54%.



Las claves

● **Precio.** Los 3.816 millones que paga CVC suponen valorar los títulos de Gas Natural en 19 euros e implican el pago de un prima del 4%.

● **Plusvalías.** Repsol obtiene unas plusvalías de 400 millones de euros con la operación.

● **Planes futuros.** La transacción impacta en la estrategia de ambas compañías. Repsol podrá operar en el negocio del gas sin ataduras y CVC influirá en el plan estratégico que Gas Natural está preparando para presentar en los próximos meses.

LOS NÚMEROS DE LA COMPAÑÍA



PRINCIPALES MAGNITUDES

| (mill. €) | 2016 proforma | 2017 | 2016 recurrente (miles de mill.€) | 2017 recurrente (miles de mill.€) |
|-------------------|---------------|--------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Ebitda | 4.411 | 3.915 | ~ 4,3 | ~ 4,3 |
| Beneficio neto | 1.391 | 1.360 | ~ 1,3 | ~ 1,2 |
| Inversiones netas | 2.185 | 1.597 | - | - |
| Deuda neta | 15.067 | 15.154 | - | - |

OTRAS CIFRAS



3ª distribuidora de gas y electricidad en España



Potencia instalada: 15,5 GW



Plantilla: 17.229 personas



Cuenta con 9 buques metaneros



Líderes en la comercialización de gas natural en la Península Ibérica



22 millones de clientes

Traspasa su 20% al fondo CVC por 3.816 millones

Repsol sale de Gas Natural Fenosa con unas plusvalías de 400 millones

La petrolera tiene ahora las manos libres para operar sin limitaciones en el negocio del gas

R. L. Vargas - Madrid

Gas Natural Fenosa vive tiempos de profundos cambios. Tras la reciente llegada de Francisco Reynés a la presidencia ejecutiva del grupo en sustitución de Rafael Villaseca e Isidro Fainé hace un par de semanas, ahora llegan nuevos accionistas. Repsol anunció ayer la venta a Rioja Bidco Shareholdings, una sociedad controlada por fondos asesorados por CVC, del 20% que tenía en la compañía por 3.816 millones de euros. El precio supone valorar Gas Natural en 19 euros la acción, un 4% por encima del precio al que cerraron los títulos el miér-

coles. La petrolera se anotará unas plusvalías de 400 millones de euros con la operación.

La transacción se cerrará cuando obtenga el visto bueno, en un plazo no superior a seis meses, de los reguladores de México, Corea del Sur, Japón y Alemania, así como del Banco Central de Irlanda a la adquisición indirecta de una participación significativa en Clover Financial&Treasury Services. También cuando Rioja firme un contrato con los otros dos principales accionistas de Gas Natural, Critería Caixa y el fondo GIP, y se nombre a los tres consejeros que deben reemplazar en la dirección de la gasista a los ahora representantes de Repsol.

CVC llegará a Gas Natural acompañado de Corporación Financiera Alba. El brazo inversor de Banca Marcha comunicó ayer a la CNMV que invertirá 500 millones en Rioja. De cerrarse la transacción, le daría una partici-

pación del 25,7% de esta sociedad e, indirectamente, el control del 5,1% del capital de la gasista.

La salida de Repsol de Gas Natural se daba por descontada desde hace meses. La propia compañía reconoció semanas atrás el interés de CVC por su participación y nunca negó que se desprendería de su participación si recibía una buena oferta al haber dejado de ser un activo estratégico. Con su venta, Repsol no sólo se anota 400 millones de euros de plusvalías sino que se posiciona para competir con total libertad en cualquier negocio energético, incluido el del gas. Hasta ahora, al participar en el accionariado un competidor directo en este sector, tenía ataduras de las que ahora se libera, según explican fuentes del mercado. En las últimas semanas se ha especulado también con la posibilidad de que la compañía que preside Antonio Brufau destine los fondos para invertir en el

CVC, un fondo muy «español»

Pese a ser británico, CVC es un fondo muy «español». La firma no sólo será accionista de Gas Natural sino que también participa en el capital de CLH, Cortefiel o Deoleo.

negocio de las renovables. Repsol presentará en las próximas semanas su plan estratégico, en el que recogerá sus apuestas.

También tiene pendiente de aprobar su hoja de ruta Gas Natural. Tras tomar posesión del cargo, Reynés pidió un poco de paciencia a los accionistas para conocer la empresa y aseguró que quería imprimir su «sello personal» al plan. Ahora es CVC el que, a través del 20% que controlará, podrá influir en los planes de futuro de la compañía. Junto al fondo estadounidense GIP (20%) se convertirá en el segundo mayor accionista de la gasista, sólo por detrás de Critería Caixa, que se mantiene como principal accionista con el 24,4% del capital de la compañía.

Con su salida, Repsol pone fin a una participación de 27 años en el capital de Gas Natural. En 2016 ya había vendido otro 20% de la gasista a GIP por 3.800 millones de euros.

Repsol vende el 20% de Gas Natural a CVC para acelerar su diversificación

MIGUEL ÁNGEL NOCEDA, Madrid
Repsol ha firmado su salida de Gas Natural Fenosa (GNF) con la venta al fondo CVC del 20% que le restaba. La operación, pendiente de las autorizaciones administrativas, ascien-

de a 3.816 millones de euros, lo que equivale a 19 euros por acción y supone unas plusvalías de 400 millones para la petrolera. En la venta, junto a CVC, participa el Grupo March, que a través de Alba pasa a tener

indirectamente el 5,1% de la gasista. La venta permite a Repsol reforzar su estrategia de diversificación para entrar directamente en el mercado del gas y en otros negocios centrados en las energías renovables.

Repsol aceleró la noche del miércoles su salida de Gas Natural Fenosa. Tras meses de negociaciones, la empresa y el fondo CVC y ante el interés mostrado por otros fondos, decidieron no demorar más los tira y afloja por el precio y fijaron los 19 euros por acción, del que el grupo que preside Antonio Brufau no estaba dispuesto a bajar. El precio final está 49 céntimos por encima del valor de cierre del miércoles, lo que supone un desembolso de 3.816 millones y una plusvalía de 400 millones. A precios de mercado, los 200,8 millones de títulos (20,072%) habrían costado cerca de 3.702 millones de euros.

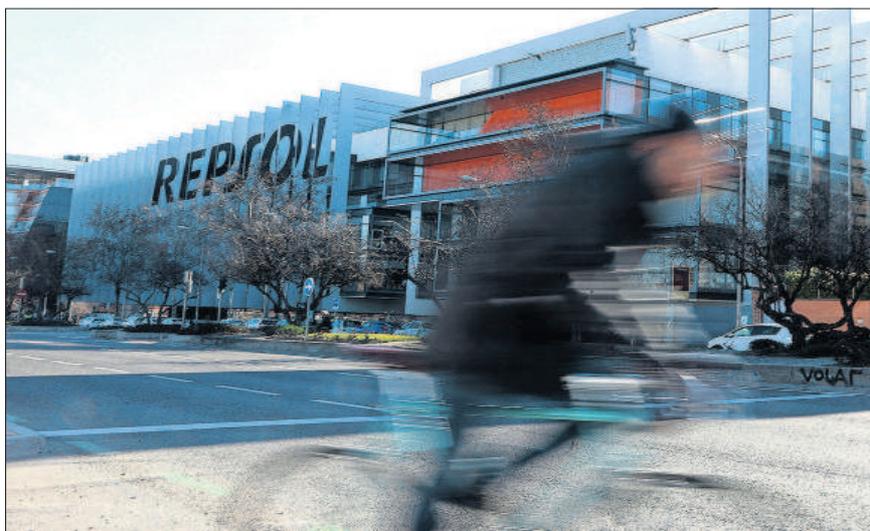
Repsol pone fin a una relación que se remonta a la creación de la empresa, en 1991, cuando se fusionaron Catalana de Gas y Gas Madrid, y la petrolera aportó los activos de gas canalizado. Después alcanzó un pacto de sindicación con La Caixa por el que controlaban en torno a dos terceras partes. Ese acuerdo se rompió en septiembre del año pasado, cuando vendieron el 20% (10% cada uno) al fondo GIP por 3.802 millones. Y Repsol anunció ya su intención de desprenderse del resto.

Con la nueva operación, Repsol refuerza su caja y estructura financiera. No obstante, no tiene previsto realizar ninguna otra operación de inversión ni desinversión y únicamente aprovechará las oportunidades que se presenten si son rentables, según fuentes cercanas. Tampoco tiene previsto dar ningún dividendo extraordinario.

Tres condicionantes

La venta permitirá al grupo petrolero despejar la hoja de ruta y respaldar el plan estratégico que presentará este semestre. Este plan contemplará la diversificación para entrar en nuevos negocios directamente, entre ellos el del gas natural. Su presencia en el núcleo duro de accionistas de Gas Natural le suponía muchas limitaciones para operar en un mercado energético global.

La compañía pretende hacerse fuerte en otras actividades que van más allá de los residuos fósiles y que están relacionadas con las energías renovables. En ese sentido, recientemente constituyó una sociedad con la automovilística KIA para trabajar en el transporte compartido con coches eléctricos o híbridos con la



La sede de Repsol en la calle de Méndez Álvaro de Madrid. / ULY MARTIN

Un compañero de viaje conocido por Reynés

La incorporación de Rioja Bidco Shareholdings (donde participan CVC y grupo March) al accionariado de Gas Natural Fenosa le permitirá participar en la elaboración del plan estratégico que ya prepara el equipo directivo de la empresa en la que Francisco Reynés sustituyó recientemente a Isidro Fainé. Este plan, al que Reynés afirmó que imprimiría su "propio estilo", está previsto para antes de julio y, precisamente, este

cambio de accionistas puede suponer algún retraso. En todo caso, deberá definir actuaciones para los próximos años, como inversiones y posibles integraciones para la expansión prevista por Reynés.

Reynés ya convivió, como consejero delegado de Abertis, con CVC, un fondo británico habitual de grandes operaciones en España. Nacido a principios de los años ochenta y con presencia en Europa, Asia y América,

en España está en el capital de compañías como Cortefiel, Deoleo, CLH, Vitalia o Bodybell y estuvo en el de Abertis.

El traspaso del 20%, por otra parte, deja Gas Natural en manos de dos fondos de inversión el 40%. No obstante, Critería Caixa se mantendrá como el principal accionista con una participación del 24,4%. La sociedad estatal argelina Sonatrach, suministradora de gas natural, posee un 4%, lo que hasta ahora le convertía en el cuarto accionista, posición que pasa a ostentar el grupo March, que indirectamente tendrá el 5% por su participación en Rioja Bidco.

marca Wible. También ha entrado en actividades de pago con tarjeta y de recarga eléctrica.

Para la compra, CVC utilizó el vehículo Rioja Bidco Shareholding, una sociedad en la que también participa el Grupo March a través de la Corporación Financiera Alba. Según esta, ha invertido 500 millones en Rioja Bidco Shareholdings por el 25,7%, lo que supondrá una participación indirecta del 5,1% en el capital social de Gas Natural.

El cierre de la operación tiene tres condicionantes: recibir las autorizaciones de competen-

cia, en menos de seis meses, en Corea del Sur, México, Japón y Alemania, que deben analizar las posibles concentraciones; que no se oponga el Banco Central de Irlanda, porque con la transmisión de acciones se produce la compra de una participación significativa en la entidad Clover Financial & Treasury Services; y que se firme un contrato por parte de CVC con Critería, brazo inversor de La Caixa a través del que controla el 24,6% de la firma energética. Este último punto debe producirse "no más tarde del 22 de marzo", según el

hecho relevante enviado a la CNMV.

A estas condiciones se suma que Rioja Bidco debe tener tres representantes en el consejo de administración, los mismos que tiene ahora Repsol, a partir de la misma fecha del 22 de marzo. De momento, Repsol ha cambiado a dos de los tres: Íñigo Alonso de Noriega y Guillermo Llopis sustituyen a Josu Jon Imaz y Miguel Martínez. Los dos nuevos consejeros estarán en el cargo hasta que el relevo junto al tercer consejero, Luis Suárez de Lezo, secretario del consejo de Repsol.



El consejero delegado y el financiero de la petrolera salen de GNF

Opta por sustituir a sus ejecutivos en el consejo en tanto se cierra la venta

Repsol prepara un plan estratégico para junio, con inversiones en electricidad y gas

C. MONFORTE
MADRID

Tras la firma del acuerdo para la venta del 20% de Gas Natural Fenosa en manos de Repsol, y a la vista de que el cierre de la operación podría prolongarse varios meses hasta recibir los permisos administrativos preceptivos, el consejero delegado de la petrolera, Josu Jon Imaz y su director financiero, Miguel Martínez, presentaron su renuncia como consejeros de (Imaz ocupaba, además una vicepresidencia).

En un hecho relevante remitido a CNMV, Gas Natural da cuenta de que ha recibido una carta de Repsol en el que le comunica esta decisión y propone "para cubrir las vacantes originadas", Íñigo Alonso de Noriega y Guillermo Llopis. Decisiones estas, que se incluirán en el orden del día de la próxima reunión del consejo.

Repsol cuenta con tres dominicales en el consejo de su todavía participada, y ha optado por sustituir provisionalmente a los dos que son ejecutivos y mantener al tercero. Estos sillones pasarán al nuevo accionista, CVC-Alba.

La operación, tal como han comunicado las partes, está supeditada al visto bueno, en un plazo

no superior a seis meses, de las autoridades de competencia de México, Corea del Sur, Japón y Alemania y a "la no oposición expresa" del Banco Central de Irlanda. Y, aunque no lo especifica, también debe ser comunicada a la CNMC, que la analizará por tratarse de la venta de una participación significativa en una compañía con activos regulados y estratégicos.

La importante desinversión de Repsol, que pone fin a tres décadas en el accionariado de Gas Natural, va a marcar el nuevo plan estratégico, que la compañía presentará al mercado el próximo junio.

Aunque siempre ha reconocido que su participación suponía "una estable generación de caja", con un dividendo anual de 200 millones, la petrolera, como sus rivales, se enfrenta a las consecuencias de la lucha contra el cambio climático, lo que la empuja hacia una diversificación a otros ámbitos de la energía: comercialización de gas y electricidad o renovables, amén de otras oportunidades en su propio negocio, que en el corto plazo aún podrá seguir creciendo.

Esto explicaría su salida de GNF, una compañía en la que no tiene poder de gestión, pero con la que podría colisionar en su nueva estrategia inversora. En todo caso, el grupo que preside Antonio Brufau solo optará por inversiones cuya rentabilidad sea superior a la equivalente de Gas Natural.

Tanto su actividad de exploración y producción como la de refino y marketing, son generadoras de caja. Un respaldo a una política de crecimiento sostenido que la petrolera quiere plasmar en su nuevo plan.



Nota de prensa

22/02/2018

Teens' Lab BASF: jóvenes y química en los laboratorios de la URV

- **Este 2018 se ha celebrado la cuarta edición del programa de experimentos para adolescente**
- **Más de 1200 estudiantes han participado desde 2014 en las actividades**

Durante dos semanas más de 300 estudiantes de 4º de la ESO se han acercado a los laboratorios de la ETSEQ (Escola Tècnica Superior d'Enginyeria Química) de la Universidad Rovira i Virgili para participar en el Teens' Lab de BASF.

En el programa Teens' Lab los estudiantes de educación secundaria experimentan en primera persona lo que se siente al ser científicos por unas horas y, posteriormente, visitan el Site de Tarragona para conocer y entender la importancia de la química no solo en nuestro territorio, sino también en nuestra vida diaria.

El Teens' Lab es un proyecto de BASF orientado a alumnos de la ESO que se desarrolla en Tarragona en colaboración con el proyecto APQUA, de la Universitat Rovira i Virgili, y que se basa en diferentes grupos de experimentos. En el caso de las actividades del "Laberinto de las sustancias", los alumnos estudian las propiedades características de los materiales y descubren que, aunque dos sustancias tengan el mismo aspecto, se pueden distinguir e identificar aplicando métodos de investigación físicos y químicos. Además de determinar el pH y la densidad de las sustancias desconocidas del laboratorio, experimentan con propiedades como la solubilidad, la capacidad de fermentación, y el color de la llama.

El Teens' Lab en cifras

El programa se inició en el año 2014 y desde entonces han participado en él más de 1200 estudiantes de 44 centros educativos de la provincia de Tarragona.

Páginas 2

NPXX/18

4 años de actividades

41 sesiones

44 centros educativos

1230 estudiantes

44 centros educativos de 10 municipios:

Tarragona

Vila-seca

Reus

Salou

La Canonja

Constantí

El Morell

Valls

Les Borges del Camp

L'Hospitalet de l'Infant

Acerca de BASF

En BASF, creamos química para un futuro sostenible. Combinamos el éxito económico con la responsabilidad social y la protección del medio ambiente. El Grupo BASF cuenta con aproximadamente 114.000 colaboradores que trabajan para contribuir al éxito de nuestros clientes en casi todos los sectores y países del mundo. Nuestra cartera está organizada en cinco segmentos: Productos Químicos, Productos de Rendimiento, Materiales y Soluciones Funcionales, Soluciones Agrícolas y Petróleo y Gas. En 2016, BASF registró unas ventas de alrededor de 58.000 millones de euros. Las acciones de BASF cotizan en las bolsas de Frankfurt (BAS), Londres (BFA) y Zúrich (AN). Más información en www.basf.com.