

Siemens Gamesa afronta su primer revés tras la fusión

RENOVABLES/ La paralización del mercado indio lastra en 248 millones las ventas y en 1.284 millones su cotización.

I. de las Heras. Madrid

Siemens Gamesa ha tropezado con uno de sus principales mercados en sus primeros pasos como nuevo grupo. La paralización de la actividad en India ya ha ocasionado un revés en pérdida de ventas y caída en Bolsa valorado en más de 1.500 millones. Un impacto que, pese a su envergadura, irá mitigándose en los próximos meses, según lo previsto por la empresa.

Siemens Gamesa defiende que lo ocurrido estos días tiene un carácter coyuntural. El Gobierno indio ha decidido suprimir el anterior sistema de tarifas por otro de subastas, que arrancó en febrero. Tras una primera licitación, hay tres subastas encalladas, una de 1.000 megavatios (MW) impulsada por el Gobierno central y otras dos de 500 MW en las regiones de Gujarat y Tamil Nadu.

Siemens Gamesa prevé que estos procesos se lancen en el primer trimestre de su próximo año fiscal, esto es, entre octubre y diciembre. Este calendario implica que el problema indio dañará los resultados de 2017, que ahora transcurren conforme al calendario contable de Siemens.

Producción

La paralización en el país supuso una merma en las ventas de 248 millones en el último trimestre. Si un año antes la compañía facturaba 273 millones en India, ahora solo ingresa 38 millones. En términos de beneficio operativo (ebit), el país ha pasado de aportar 38 millones a una cifra negativa de 18 millones.

La caída en las ventas ha traído un castigo aún mayor en los mercados. La depreciación bursátil supera los 1.280 millones en apenas una semana, pese a la percepción en la empresa y entre los analistas de que el problema es circunstancial.

La compañía dirigida por Markus Tacke tiene en India no solo uno de sus principales mercados, sino también uno de sus mayores centros de producción eólica. Instaló su primera fábrica en el país en 2008 y, en 2014, se convirtió

Desplome bursátil del 26% en cuatro días

R. M. Madrid

El mercado ha castigado con fuerza a Siemens Gamesa tras dar a conocer sus cuentas. Con la caída de ayer del 6,57%, hasta 12,94 euros, el valor cae en cuatro días un 26,25%, un descenso que le ha llevado a mínimos desde el 16 de febrero de 2016. Las firmas de análisis están ajustando sus precios objetivos sobre la compañía, de forma que la valoración media del consenso de analistas de Bloomberg ha pasado de 22,11 euros el 25 de julio a los 19,31 euros de ayer. Pese a que India podría pesar a corto plazo, los expertos apuntan como puntos fuertes la alta tecnología de la compañía y su alta diversificación geográfica.

en líder del mercado eólico. A finales del año pasado, anunció su entrada en el negocio fotovoltaico indio con un pedido llave en mano de 130 MW. En total, tiene instalados 4.043 MW en el país, su segundo mercado en Asia.



Markus Tacke, consejero delegado de Siemens Gamesa.

Estas cifras reflejan la trascendencia de la región en las cuentas del nuevo gigante eólico. El parón ha tenido como efecto una caída del 7% en las ventas del último trimestre, que ascendieron a 2.693 millones. Excluido el efecto India, habrían aumentado un 1,6%. El ebit también se vio afectado y cayó un 21%, hasta 211 millones.

“El mercado se encuentra a la espera de la normalización del sistema de subastas, que está prevista para el primer trimestre del año fiscal 2018”, sostiene la empresa. Lo ocurrido en el país responde a “condiciones de mercado muy concretas y de carácter temporal”, añade.

Los pedidos en firme también se han resentido, hasta quedar en 805 MW, una cifra que Siemens Gamesa califica de “claramente por debajo” de lo que captaban sus socios por separado. Gamesa y la división eólica de Siemens sumaron 2.610 MW un año antes. El escenario regulatorio en EEUU y la volatilidad en los pedidos del negocio eólico marino también añaden incertidumbre al negocio. Esta primera crisis llega en los primeros compases de la fusión, tras la que Gamesa y Siemens intentan coordinar sus actividades. De esta tarea se encarga la nueva Oficina de Integración.

Una contraopa por Abertis alargaría el plazo hasta enero

A. Zanón. Barcelona

Una de las consecuencias de una posible contraopa sobre Abertis será la ampliación del calendario de la operación hasta, al menos, el próximo mes de enero. La irrupción de un competidor en la puja por el principal gestor de autopistas del mundo alargará un proceso cuyos principales beneficiarios serán los accionistas, aunque mientras tanto Abertis deberá vivir en un interregno que, en parte, limita su estrategia a falta de saber quién será su dueño.

Atlantia presentó su oferta pública de adquisición (opa) el pasado 15 de junio. El plazo de 20 días naturales de la CNMV para autorizarla o denegarla es solo orientativo, ya que se puede pedir información o aclaraciones adicionales, para lo que se otorga un periodo extra de 10 días. De este modo, el regulador dilata el periodo de estudio hasta los tres meses de promedio, según explican fuentes consultadas por EXPANSIÓN.

Antes de tomar una decisión, el organismo presidido por Sebastián Albella generalmente espera a que las autoridades europeas de la Competencia se pronuncien. También deberán expresar su *nilhil obstat* organismos antimonopolio de países donde la adquisición de Abertis por parte de Atlantia pueda conducir a una concentración.

Pocos han sido los casos en los que la CNMV ha autorizado una opa sin antes tener el visto bueno de Bruselas. Sucedió, por ejemplo, con la de Banco Popular sobre Pastor. Europa tiene 25 días hábiles para pronunciarse desde que se presente la solicitud, un paso que aún no se ha dado, de manera que el plazo se alargará a septiembre u octubre.

Mercados

Ambas compañías son europeas y tienen mercados en los que comparten negocio, como por ejemplo Italia o Francia. Además, se trata de una de las principales operaciones de concentración en Europa de este ejercicio, valorada en más de 32.000 millones de euros si se suman los 16.300 millones por los que se valora el 100% de Abertis más los 15.984 millones de deuda neta

La junta de Atlantia vota hoy la ampliación de capital para el canje de acciones



Giovanni Castellucci, consejero delegado de Atlantia.



Florentino Pérez, presidente de ACS.

del grupo presidido por Salvador Alemany.

¿Qué factores debe tener en cuenta la CNMV? Se analiza que exista un trato igualitario para los accionistas, cómo puede verse afectada la compañía, sus planes de crecimiento tras la opa y que el precio sea equitativo. Para determinar esto último, se suele encargar un informe a un banco de inversión.

Anuncio formal

Una vez se hayan pronunciado las autoridades nacionales y europeas, los tiempos son algo más concretos. Tras la luz verde a la opa, se inicia un plazo de cinco días para publicar el anuncio formal y, a continuación, se abren entre 15 y 70 días para que los accionistas se pronuncien, de manera que el calendario puede correr hasta octubre o diciembre.

Y aquí es donde entraría en juego una posible contraopa, como la que no realizará Aena tras el veto del Estado y como la que estudia llevar acabo ACS. En estos casos, el plazo para hacer firme el interés termina cinco días antes de que expire el periodo de aceptación. Lógicamente, el precio debería ser mayor, aunque la normativa no marca un incremento mínimo.

En ese momento se interrumpen los plazos e incluso los accionistas que han dado órdenes pueden alterarlas. Lo normal es que venza la que ofrezca una mayor remuneración.

ACS podría lanzar su oferta hasta cinco días antes del fin del plazo de aceptación de la opa de Atlantia

Desde que el competidor presenta el anuncio previo dispone de un mes para formalizar la solicitud y el folleto, y luego la CNMV cuenta con 20 días para dar la autorización, a los que se añaden otros 30 días para que los accionistas acepten o no la contraopa. Las fuentes consultadas calculan que, si la opa de Atlantia se autoriza en septiembre y a continuación un competidor pujase por Abertis, sería en diciembre la opa alternativa y la operación se liquidaría en enero, aunque el calendario se alargaría hasta marzo según si se dilatan más o menos los plazos.

El oferente inicial tiene la opción de retirarse, pero también existe la posibilidad para ambos de elevar progresivamente sus ofertas, a modo de subasta durante el periodo de aceptación. Lo que se pide en esos casos es que se eleven los precios en al menos un 1%, o sea, unos 165 millones de euros adicionales como mínimo.

El calendario es clave en una potencial guerra de opas sobre Abertis. Hoy, Atlantia celebra junta extraordinaria de accionistas para aprobar la ampliación de capital necesaria para abordar la parte de su oferta que se canjea en títulos especiales de Atlantia.