



MANUEL CASAMAYÓN

“Tenemos seis operaciones en cartera, tres fuera de Europa”

CRISTINA G. BOLINCHES Madrid

Cuatro años después de desembarcar en Azkoyen, Iraburu se da por satisfecho. “Nos hemos quitado de encima los negocios menos rentables y hemos hecho cuatro adquisiciones”. La última: la compra en Alemania del fabricante de software de seguridad Primion, por el que ha lanzado una opa, valorada en 33 millones. “Nadie espera que una pequeña empresa española lance una opa en Alemania”, destaca.

PREGUNTA. Ya poseen el 20,11% de Primion, que supone su entrada en un negocio en el que no estaban. ¿Qué objetivo tienen con esta operación?

RESPUESTA. Pensamos en el sector de la seguridad tiene futuro: acceso a oficinas, presencia, videovigilancia, control de fuego. Además, tiene grandes posibilidades de crecimiento orgánico y vía adquisiciones. Identificamos 12 compañías en este negocio y la primera era Primion, que es la mayor en Europa no dependiente de una multinacional. Hablé con su presidente, le expuse nuestro proyecto. No nos conocíamos y le sorprendió que unos españoles sin más se plantaran en su oficina, pero le gustó la idea. Él tenía el 29%, le ofrecimos seis euros por acción y que se quedará con el 9% que estará sindicado con el nuestro. Ya hemos comprado acciones en el mercado por debajo de 6 euros y tenemos bajo control el 29,95% de la compañía.

P. ¿Por qué en Alemania?

R. Porque nos permite acceder al norte, al centro y al este de Europa. El mercado del *vending* está muy centrado en el sur de Europa y esta operación nos permite una complementariedad perfecta, sobre todo, sinergias comerciales.

P. ¿Por qué les interesaba que continuara el actual presidente?

R. Porque él es el que conoce el sector y queremos que esté vinculado al futuro de la compañía, que tenga un paquete accionarial interesante si se revaloriza la empresa.

P. ¿No se plantearon un intercambio accionarial?

R. En este caso no. Cuando lo planteamos, porque tenemos una autocartera

MIGUEL IRABURU

Presidente de Azkoyen

Preside el grupo navarro Azkoyen, especializado en máquinas de *vending* , medios de pago y, desde el pasado viernes, en seguridad, gracias a la opa por la germana Primion Technology, de la que ya posee el 29,95%.

del 4% que está para eso, es porque son empresas del mismo sector. Pero aquí son actividades ajenas a nosotros. En Italia, cuando compramos Cogen, fue distinto porque nos conocíamos, éramos competidores y parte del pago fue en acciones. Aquí no tenía sentido.

P. ¿Con qué porcentaje de aceptación de la opa estarían satisfechos?

R. No necesitamos llegar al 91%. Nos gustaría llegar al 60% o 70%, aunque si es más pues mejor.

P. De las 12 compañías del sector que analizaron. ¿Había alguna en España?

R. No. Siempre vamos a los mercados internacionales. Azkoyen exporta el 70% de lo que hace y tendemos a buscar compañías fuera. Primion ya había comprado compañías: en España, Digitec; y están en Francia, Holanda, Austria o Suiza. Es una pequeña multinacional.

P. ¿Se plantean, por tanto, nuevas compras a corto plazo?

R. Nosotros siempre estamos estudiando compañías. Tenemos varias en cartera, pero son procesos largos.

P. ¿Cuántas tienen en mente?

R. En estos momentos, para un plazo de dos años, media docena en diferentes sectores y líneas de negocio. La mitad fuera de Europa. Pero eso no quiere decir que las vayamos a comprar todas, las tenemos en estudio.

P. Hace dos años, Azkoyen planteó la necesidad de centrarse en sus líneas estratégicas: medios de pago y *vending* . Sin embargo, ahora apuestan por un nuevo negocio.

R. No es contrario. En la última junta ya dije que íbamos a intentar buscar una compañía importante. Pero es que no hay. No existen compañías con 60 millones de facturación ni en *vending* ni en medios de pago. Planteamos la al-



“No estamos cerrados a una opa por nosotros, pero estamos en posición compradora”

“Estamos muy satisfechos con la entrada en el capital de Ibersuizas, que seguirá invirtiendo”

“Con la opa no necesitamos llegar al 91% de Primion, nos gustaría el 60%”

ternativa de entrar en un nuevo negocio estratégico y es lo que hemos hecho. Lo que no tiene sentido es estar en siete líneas no estratégicas.

P. ¿Va a ser la primera división del grupo?

R. Primion es muy importante porque aumentará la facturación casi un 50% en 2009. Se convertirá en nuestra principal línea de negocio. En un momento de crisis hay que aprovechar todas las posibilidades.

P. ¿Se plantean más desinversiones?

R. No, por el momento.

P. ¿Cómo van a financiar la compra?

R. Medios propios, pero la mayoría será financiación externa. Ahora tenemos una situación financiera holgada y tenemos la posibilidad de hacer muchas cosas porque nuestros resultados son positivos: podemos hacer ampliaciones de capital con prima o bonos convertibles. No las tenemos descartadas, pero ahora no las hemos estudiado.

P. Ibersuizas acaba de entrar en el capital con el 5,2%, ¿cómo lo valora?

R. Es una entrada más que amistosa porque conocemos perfectamente a los gestores. Tienen intención de seguir invirtiendo en Azkoyen y nosotros estamos muy satisfechos.

P. ¿Se plantean la entrada de nuevos accionistas?

R. Es que no hay bloques. ¿Cómo van a entrar? Ibersuizas hace meses que está comprando acciones en el mercado.

P. ¿Descartan que llegue una opa?

R. Descartar es muy duro. Si ponen encima de la mesa los 11 euros por acción que nos hemos planteado para 2011, lo mismo algún accionista se lo plantea. No estamos cerrados a nada, pero estamos en posición compradora.

P. ¿Y en los últimos años ha llegado alguna oferta?

R. Interés, sí. Pero planteamientos serios, que yo sepa, no.

P. ¿Cómo acabarán las ventas en 2008?

R. Las cifras, hasta este momento, son positivas. El *vending* está más en contacto con el consumo, ahí tendremos más problemas que en otras líneas, pero en conjunto estamos satisfechos.

Iberdrola se interesa por los activos eólicos de Babcock en Portugal

C. MONFORTE Madrid

Iberdrola está estudiando una oferta no vinculante por los parques eólicos que la australiana Babcock & Brown tiene en Portugal. Aunque ésta había puesto a la venta en bloque su cartera eólica en Europa, el pasado agosto adjudicó a FCC sus parques en España, a un precio de 2,8 millones de euros/MW.

Ahora, a la vista de una nueva subasta parcial de su negocio en Portugal (el más importante tras el español) Iberdrola ha solicitado el cuaderno de venta para preparar una oferta no vinculante de cara al proceso que, en cualquier caso, todavía no se ha iniciado. Fuentes de la compañía reconocen su interés, “pues lo miramos todos”, pero añade que es muy probable que la compañía no haga una vinculación, ya que su estrategia “es crecer de forma orgánica, pero no con compras”.

Por su parte, el presidente de Iberdrola, Ignacio Sánchez Galán, se ha reforzado en la eléctrica al adquirir 180.000 acciones por 1,3 millones. La compra, a 7,25 euros el título, la realizó el 11 de septiembre, según datos de la CNMV.

Sebastián convoca hoy a los presidentes de las eléctricas

C. M. Madrid

El ministro de Industria, Miguel Sebastián, se reunirá hoy con los presidentes de las cuatro compañías eléctricas que tienen activos nucleares: José Manuel Entrecanales, de Endesa; Ignacio Sánchez Galán, de Iberdrola; Pedro López Jiménez, por Unión Fenosa, y Manuel Menéndez, por Hidrocarburo.

El objetivo de la reunión es tratar sobre la seguridad de las instalaciones nucleares en España, a raíz de los recientes incidentes de las plantas de Ascó y Vandellós, gestionadas, en distinta porción por Iberdrola y Endesa. Fuentes de las compañías consideran que se trata “de una puesta en escena” y que de la reunión “no saldrán propuestas concretas”.

Al encuentro también asistirán el secretario general de Energía, Pedro Marín; la presidenta del Consejo de Seguridad Nuclear (CSN), Carmen Martínez Ten; la presidenta de la Comisión Nacional de la Energía, Maite Costa, y el de Red Eléctrica, Luis Aienza.