

Neinor logra financiación bancaria por 325 millones

CINCO ENTIDADES ESPAÑOLAS/ Kutxabank, Sabadell, Santander, Bankinter y CaixaBank, firman además compromisos adicionales de crédito por cerca de 400 millones.

Rebeca Arroyo. Madrid

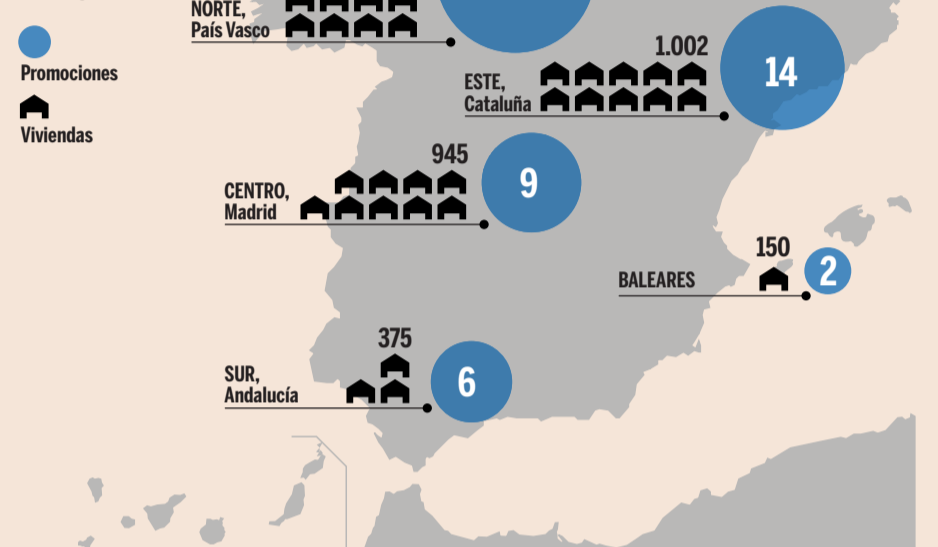
La promotora residencial Neinor Homes ha firmado acuerdos bilaterales con cinco entidades españolas –Kutxabank, Sabadell, Santander, Bankinter y CaixaBank– para la financiación de sus próximas promociones con préstamos por un importe global de 325 millones de euros y una vida media de unos tres años.

Además, estos bancos han alcanzado compromisos futuros de crédito promotor por un importe cercano a los 400 millones de euros, vía entrada al otorgamiento de créditos hipotecarios a los clientes finales de Neinor Homes.

Con el capital pactado la compañía controlada por el fondo norteamericano Lone Star pretende continuar con su plan estratégico, que pasa por convertirse en la promotora líder del mercado mediante la compra de suelo finalista y el lanzamiento de nuevas promociones. En este sentido, Neinor prevé cerrar el primer semestre del año con suelos finalistas valorados en cerca de 900 millones de euros, que permitirán crear unas 8.500 viviendas de obra nueva.

El consejero delegado de Neinor, Juan Velayos, ha explicado a EXPANSIÓN que este acuerdo supone la primera “operación financiera de envergadura” por parte de la banca española a suelo finalista tras el estallido de la burbuja inmobiliaria y un respaldo importante para la compañía, así como un voto de confianza para el sector. “Nos embarcamos en un viaje con entidades financieras, que entienden nuestro proyecto y apuestan por él”, explica Velayos. Para el directivo, con los acuerdos

PROMOCIONES INICIADAS POR NEINOR



Fuente: Elaboración propia

Infografía Expansión

Kutxabank, Sabadell, Santander, Bankinter y La Caixa apoyan financieramente a Neinor

suscritos ambas partes ganan: Neinor logra consolidar su plan de negocio, optimizar balance y garantizar el capex necesario para financiar sus próximas operaciones, mientras que los bancos acceden a la captación de nuevas hipotecas en clientes de clase media y media-alta.

Neinor Homes, que surgió el pasado año de la antigua filial inmobiliaria de Kutxabank, opera en Madrid, Barcelona, País Vasco y Andalucía –Costa del Sol y Córdoba–. La compañía, con una deuda por debajo de los 400 millones de euros, incluyendo la fi-



Juan Velayos, consejero delegado de Neinor Homes.

nanciación recientemente firmada, cuenta con unos fondos propios de más de 650 millones de euros, y un modelo de gestión “muy indus-

trial”. “Queremos ofrecer un modelo basado en la ética, seriedad, transparencia y rigurosidad”, añade el directivo.

Cambio de ciclo

Velayos explica que los acuerdos alcanzados suponen un paso más en el cambio de ciclo que está experimentando el sector y que pasa por compañías bien gestionadas, con fondos propios relevantes, un endeudamiento sostenible y conservador y calidad en el producto. “Este acuerdo habla muy bien de las entidades que identifican las compañías que cumplen con estos parámetros”, añade.

Neinor cerró el 2015 con unas ventas de 340 millones de euros y un beneficio bruto de explotación (ebitda) de 25 millones.

La Llave / Página 2

Reig Jofre compra a Oryzon su negocio de diagnóstico

Gabriel Trindade. Barcelona

La farmacéutica Reig Jofre ha completado la compra de Geadic Biotech, empresa conjunta con Oryzon Genomics cuyo principal producto es el test de diagnóstico molecular para la detección de cáncer de endometrio, el *GynEC-DX*.

La operación supone la compra por parte de Reig Jofre de la totalidad de los títulos de Geadic. En 2014, Oryzon ya vendió el 75% de su división de diagnóstico –la tenedora de los títulos en Geadic– a su socia y a otros minoritarios como Inveready por dos millones de euros. Parte de la actual operación se ha instrumentado mediante la entrega de 221.518 títulos de Reig Jofre a estos accionistas.

El sistema, basado en la detección de biomarcadores, ha demostrado en clínica una fiabilidad del 99%, siendo capaz de diagnosticar cáncer en estadios muy precoces, superando en este sentido a las técnicas histológicas convencionales. La asociación empresarial para desarrollar el test empezó en 2006 y contó con la colaboración de los equipos de investigación de hospitales universitarios, como el Hospital Universitario del Vall d’Hebron y el Hospital Universitario de Bellvitge. Actualmente, la biotecnológica Geadic cuenta con una robusta cartera de patentes y, desde 2015, con la patente aprobada en Europa, Estados Unidos y China.

Con la operación, Oryzon Genomics culmina su salida del sector diagnóstico y se centra en el desarrollo de fármacos punteros. La biotecnológica tiene en desarrollo dos fármacos: *Ory-1001*, para la leucemia mieloide aguda que se encuentra en fase I/IIa, y

La biotecnológica catalana se refuerza financieramente y se centrará en desarrollar fármacos

El test ‘GynEC-DX’ tiene una fiabilidad del 99% en la detección del cáncer de endometrio

Ory-2001, para el tratamiento de Alzheimer que acaba de empezar la fase I de ensayo clínico. “Esta venta nos permite enfocarnos de forma definitiva en nuestras actividades de I+D en el campo de la epigenética a lo largo del presente ejercicio y nos refuerza financieramente”, aseguró el presidente de Oryzon Genomics, Carlos Buesa.

Innovación abierta

Por su parte, Reig Jofre estructura su actividad en dos grandes áreas: una principal de comercialización y fabricación de desarrollos propios (79% de las ventas) y una complementaria de desarrollo y fabricación a terceros (21%). “Creemos firmemente en la innovación abierta, una concepción de I+D que nos permite sumar fortalezas con otros compañías; *GynEC* es un claro ejemplo de ello”, aseguró el consejero delegado de la firma, Ignasi Biosca.

El mercado reaccionó de forma dispar para estas dos empresas tras el anuncio de la operación. Mientras los títulos de Reig Jofre registraron un alza del 4,48% a cierre de sesión, hasta los 3,01 euros, las acciones de Oryzon Genomics cayeron un 4,47%, hasta los 2,67 euros.

Se aviva la pugna por el Edificio España

R.A. Madrid

La gestora de viviendas Domo ha entrado en la pugna por el Edificio España y se suma así a la lista de posibles candidatas a hacerse con el histórico edificio, ahora en manos de la china Wanda. Fuentes cercanas a la operación han indicado que la gestora de viviendas presentó el pasado viernes 27 de mayo una oferta al grupo por el emblemático edificio.

La propuesta de la gestora inmobiliaria para este histórico inmueble pasa por rehabilitar el edificio para la posterior construcción de viviendas, una zona comercial y un hotel, pero manteniendo la fachada y otros elementos interiores, cuestión por la que se ha enquistado la negociación entre Wanda y el Gobierno municipal. Así, pese a que el Ayuntamiento de Ma-

drid anunció el pasado mes de abril que la firma asiática había aceptado el requisito de reformar el edificio sin demorar la fachada y se había comprometido a seguir adelante con la rehabilitación del histórico rascacielos, el presidente del gigante inmobiliario chino, Wang Jianlin, afirmó en la televisión china que esperaban “el permiso por escrito” para demoler el edifi-

cio. En paralelo a este cruce de declaraciones, el grupo chino, que adquirió en julio de 2014 a Banco Santander el Edificio España por 265 millones, ha puesto a la venta el edificio, por el que ya se han mostrado interesados el grupo chino Fosun, el fondo norteamericano Hines, el grupo filipino Emperador, la hongkonesa Platinum Estates y la gestora Axa.



El consejero delegado de Reig Jofre, Ignasi Biosca.

El socio chino de NH podría integrarla con Rezidor Hotel

A. Fernández. Madrid

El grupo chino HNA, que el pasado abril se hizo con el 51% de Rezidor Hotel tras comprar la estadounidense Carlson, planea convertir la compañía sueca en una "cadena hotelera de nivel global", según su consejero delegado, Wolfgang Neumann. Con ese fin, el directivo señaló que la compañía asiática podría plantear una integración entre Rezidor y la cadena española NH Hotel, de la que HNA es el principal accionista con el 29,5% del capital.

En una entrevista con *Bloomberg* la semana pasada, Neumann afirmó: "La prioridad es consolidar Carlson Rezidor y luego estudiaremos la posibilidad de una integración con NH". Precisamente, la compra de Carlson ha desatado un conflicto accionarial en la española, que enfrenta a HNA y a Oceanwood Capital. Este fondo ha solicitado que la junta vote la salida de los consejeros de HNA, entre ellos el copresidente de NH, por conflicto de intereses.

HNA, que tomó el control de Rezidor —dueña de las enseñas Radisson y Park Inn— tras adquirir Carlson, deberá lanzar una oferta por el 49% que le falta en el grupo sueco una vez complete la operación, prevista para el segundo semestre. Rezidor y NH son rivales en algunos mercados europeos como Alemania, Bélgica y Holanda, y suman más de 800 hoteles en todo el



Federico González Tejera, consejero delegado de NH Hotel.

mundo. La primera subió ayer un 3% en la Bolsa de Estocolmo, hasta 34,4 coronas, con una capitalización de 6.000 millones de coronas (646 millones de euros). La cotización de NH ascendió un 1,3%, hasta 4,57 euros, lo que supone una valoración de 1.600 millones de euros.

Virgin Australia

Por otra parte, HNA, que tiene sus propias aerolíneas en China, anunció ayer la compra del 13% de Virgin Australia y negocia la adquisición del 49,99% de Servair, filial de catering de Air France-KLM. HNA invertirá 115 millones de dólares (103,4 millones de euros) para hacerse con el 13% de la segunda mayor aerolínea australiana y podría llegar al 19,99% en el futuro. En abril, HNA pagó 1.287 millones por el grupo de catering suizo Gategroup.

MásMóvil vuelve a la puja por comprar Yoigo

GIRO/ La sueca Telia retira la exclusiva en la negociación a Zegona, lo que facilita a su rival presentar nuevas ofertas.

Ignacio del Castillo. Madrid
Novedades en la complicada venta de Yoigo. Telia, el grupo sueco propietario de Yoigo, ha dado por finalizado el acuerdo de exclusividad para negociar que había firmado el 18 de marzo con Zegona, interesada en la compra de Yoigo. El acuerdo inicial de exclusividad era por seis semanas, pero se había ido alargando a iniciativa de ambos grupos, ante las dificultades para alcanzar un acuerdo. Sin embargo, según ha podido saber *EXPANSIÓN*, fue Telia la que decidió no seguir alargando el plazo una vez que había finalizado la última prórroga, el pasado sábado.

El fin del periodo de negociaciones exclusivas no supone, directamente, un fracaso en las negociaciones entre Telia y Zegona, puesto que estaban muy avanzadas. Fuentes cercanas al proceso señalan que el acuerdo de Zegona con Telia era total, y que la negociación había encontrado dificultades y retrasos inesperados en los acuerdos con los accionistas minoritarios, ACS, Abengoa y FCC.

Sin embargo, el fin del periodo de exclusividad es un revés para los intereses de Zegona, puesto que, ahora, Telia es libre de negociar con otros actores. El principal grupo interesado es MásMóvil, que



Meinrad Spenger, presidente de MásMóvil.

Comprar Yoigo obligaría a MásMóvil a ampliar capital más allá de los 90 millones actuales

había presentado hace unas semanas —a pesar del acuerdo de exclusividad— una oferta de alrededor de 550 millones por el 100% del capital de Yoigo incluyendo deuda.

La compra de Yoigo, que requeriría una ampliación de capital adicional a la que ya ha acordado para comprar Pepphone, permitiría a MásMóvil convertirse, de verdad, en el cuarto operador del sector, con una facturación supe-



Eamon O'Hare, consejero delegado de Zegona.

rior a los mil millones. Además, tendría presencia en el negocio fijo, gracias a las redes que ha comprado a Jazztel, y disfrutaría de importantes sinergias al incorporar a Yoigo el millón de clientes móviles de MásMóvil y de Pepphone, que ahora están en la red de Orange y Movistar, respectivamente.

Vodafone y Huawei

Por otro lado, Vodafone y Huawei han lanzado *Madrid Tech City*, un proyecto que llevará la red 4G+ a las plazas de Sol, Callao y Opera y mejorará la experiencia del usuario en lugares como los estadios Bernabéu y Calderón, y la estación de Chamartín.

Reig Jofre compra el negocio de diagnóstico de Oryzon

Gabriel Trindade. Barcelona

La farmacéutica Reig Jofre ha completado la compra de Geadic Biotech, empresa conjunta con Oryzon Genomics cuyo principal producto es el el *GynEC -DX*, test de diagnóstico molecular para la detección de cáncer de endometrio. El sistema, basado en la detección de biomarcadores, ha demostrado en clínica una fiabilidad del 99%, siendo capaz de diagnosticar cáncer en estadios muy precoces, superando en este sentido a las técnicas histológicas convencionales. *GynEC* cuenta con una robusta cartera de patentes y desde 2015 con la patente aprobada en Europa, EEUU y China.

La operación supone la compra por parte de Reig Jofre de la totalidad de los títulos de Geadic. En 2014, Oryzon ya vendió el 75% de su división de diagnóstico —la tenedora de los títulos en Geadic— al laboratorio catalán y a otros minoritarios como Inveready por dos millones de euros. Parte de la actual operación se ha instrumentado mediante la entrega de 221.518 títulos de Reig Jofre a esos accionistas.

Con la operación, Oryzon Genomics culmina su salida del sector diagnóstico y se centra en el desarrollo de fármacos relacionados con la epigenética (modulación de genes). Por su parte, Reig Jofre se refuerza en un mercado clave.

La CNMC multa a los fabricantes de pañales

A. M. Madrid

La CNMC ha multado a siete fabricantes de pañales de incontinencia urinaria para adultos y a la Federación Española de Fabricantes (Fenin) con 128 millones de euros por fijar, desde al menos 1996, los precios de los absorbentes financiados por la Seguridad Social que se compran en las farmacias.

El organismo considera que Arbora & Ausonia (hoy P&G España), Indas, SCA Hygiene Products, Hartmann, Ontex ID, Barna Import Médica, Textil Planas Oliveras y Algodones del Bages, con la colaboración de la Fenin, llegaron a acuerdos y

fijaron los precios de venta a los distribuidores mayoristas desde, al menos, diciembre de 1996 y hasta enero de 2014, con diferencias en la duración de la infracción en función de las empresas. P&G desveló el cártel y se le exime de la multa.

Se trata de la mayor sanción de la CNMC tras la impuesta en 2015 a un cártel de automoción por 171 millones.

También, por primera vez, se multa a cuatro directivos (uno de Arbora, otro de Indas y dos de Fenin).

Fenin negó ayer haber participado en cártel alguno y dijo que recurrirá la sanción ante la Audiencia Nacional.

Ebro alcanza el 40% de Scotti, tras invertir más de 30 millones

A. Antón. Madrid

Ebro Foods continúa con su expansión internacional a golpe de talonario. La compañía número uno del mundo en el sector del arroz y segundo fabricante de pasta a nivel global está a punto de cerrar la compra de un 15% del grupo italiano Riso Scotti, líder en *risotto* en Italia y con presencia en más de 60 países, por algo más de 13 millones.

La compañía que preside Antonio Hernández Callejas ya cuenta, desde 2003, con un 25% del capital de Scotti, por el que pagó 18 millones. Por tanto, cuando cierre las actuales negociaciones, alcanzará una participación del

40%, tras realizar una inversión conjunta superior a los 30 millones de euros. De cara al futuro, es probable que Ebro siga elevando su presencia en el capital de la compañía que controla la familia Scotti para tener la mayoría.

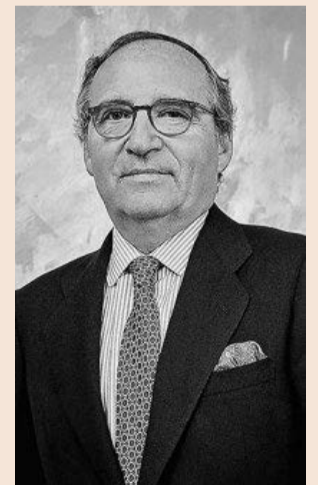
Antes de esta operación, el pasado mes de enero compró Celnat, compañía pionera en alimentación orgánica.

En los últimos años, Ebro Foods ha destacado por una

El grupo español, número uno en el mundo en el negocio del arroz, tenía el 25% desde 2003

intensa actividad corporativa, manteniendo una ratio de endeudamiento contenida. "Siempre estamos dispuestos a invertir cuando sale a la venta un activo que consideramos una oportunidad", señalaba hace unos meses Hernández Callejas a *EXPANSIÓN*. "Ebro Foods, que actualmente presenta una ratio de deuda sobre ebitda de 1,3 veces, tendría aún una capacidad máxima de inversión de hasta 400-500 millones en los próximos tres años", apuntó entonces el directivo.

En 2015, Ebro Foods elevó su cifra de negocio un 16,1%, hasta 2.462 millones, superando las previsiones del



Antonio Hernández Callejas, presidente de Ebro Foods.

mercado. El resultado bruto de explotación (ebitda) alcanzó 314,8 millones, un 9,6% más que el año previo. El beneficio neto cedió un 0,8%, hasta 144,8 millones, por la ausencia de extraordinarios.