

EMPRESAS

Fueron a la conquista del mercado británico, una tierra de oportunidades que, para algunos, se ha convertido en un verdadero quebradero de cabeza. Los problemas de Ferrovial con sus aeropuertos han sido los más 'aireados', pero la lista de compañías con problemas es larga. En los últimos días se sumaban el grupo Barceló, en plena renegociación del precio de los alquileres de sus 20 hoteles, y

Cortefiel que, sólo un año después de abrir ocho tiendas, ha decidido cerrarlas por desavenencias con su socio. Pese a las dificultades manifiestas para triunfar, se trata de un mercado preferente en el que no es fácil rendirse, y en el que también hay buenas experiencias. De hecho, empresas como Telefónica, Santander, o Iberdrola, no cejan en su empeño de hacerse fuertes.

Barceló y Cortefiel se unen a Metrovacesa y Ferrovial en la lista de empresas con problemas en el mercado británico

Fracasos españoles en el Reino Unido

■ Nuria Díaz

Hace sólo unos días, el Grupo Cortefiel rompía la alianza que suscribió a principios de 2010 con la británica Brand Empire para desarrollar su plan de expansión en Reino Unido, por lo que decidía echar el cierre a las ocho tiendas operativas en este mercado. Brand Empire, filial de la inmobiliaria Land Securities, se creó como vehículo para atraer marcas internacionales, pero no ha cumplido el ritmo de aperturas previsto, por lo que Cortefiel busca ahora un nuevo socio para operar en este país y lograr una expansión "fuerte y rápida", similar a la desarrollada en otros mercados estratégicos. Los establecimientos que se han cerrado, de las marcas Cortefiel, Women'secret y Springfield, estaban ubicados en centros comerciales de Land Securities en Londres, Leeds, Livingston y Cardiff.

Pese a estas dificultades, Cortefiel asegura que no se rinde. "Nuestro compromiso con Reino Unido sigue intacto; estamos buscando un 'partner' sólido", afirmaron fuentes de la compañía, que detallaron que un ritmo adecuado de crecimiento sería superar las 100 tiendas en un plazo de cinco años. La alianza establecía que la firma británica invertiría en la implantación de las tiendas y el personal, mientras Cortefiel mantendría el control del producto y el marketing.

Así, el consejero delegado de Cortefiel, **Juan Carlos Escribano**, afirma en un comunicado emitido por la empresa británica que este acuerdo ha sido una "buena oportunidad para testar el mercado, reduciendo algunos de los riesgos que presenta la entrada en nuevos países".

Sin embargo, señala que las marcas de moda tienen su propio ritmo para los diferentes mercados y que el "difícil entorno" comercial en Reino Unido no ha contribuido a mantener el acuerdo. En cualquier caso, subraya que la compañía se mantiene "plenamente comprometida" a expandirse en este mercado.

Grupo Cortefiel, controlado por los fondos **CVC, PAI Partners y Permira**, facturó 942,6 millones de euros en su último ejercicio fiscal, cerrado el pasado mes de febrero, lo que representa un descenso del 1,3%. Con más de 1.700 puntos de venta, tiene presencia en más de 60 países.

Casi al mismo tiempo se conocía que otro empresa española, el **Grupo Barceló**, también esta replanteándose su estrategia en el Reino Unido, llegando incluso a plantearse abandonar este mercado si el dueño de sus 20 hoteles en el país no le rebaja el alquiler, en una disputa que pone en cues-



El aeropuerto de Heathrow, fundamental para Ferrovial, no entra en las obligaciones de venta.

tion un contrato de arrendamiento hasta 2042 valorado en 1.016 millones de libras (1.178 millones de euros).

Fuentes de la compañía confirman que "efectivamente estamos

negociando con la Propiedad desde hace más de un año el contrato de alquiler de los hoteles de Reino Unido, y que esperamos llegar a un acuerdo satisfactorio que haga viable nuestro negocio en ese país".

Al final del pasado ejercicio, la cadena acumulaba 15,2 millones de euros en pérdidas en su negocio en Reino Unido. **Barceló Hotels General Partner**, sociedad holding del grupo en el mercado británico, sufrió

unas pérdidas de 7,6 millones de libras en 2010.

Pero sin duda, la compañía que más dificultades está encontrando en su expansión en el mercado británico, esa es sin duda, **Ferrovial**.

Expropiación

Precisamente los representantes de **BAA**, la empresa de aeropuertos británica participada por Ferrovial, acaba de iniciar en Londres su ofensiva legal contra el dictamen de la **Comisión de Competencia** que este verano les instaba a vender la instalación de Stansted.

Y lo están haciendo utilizando duros argumentos. Nicholas Green, el abogado de Herbert Smith que presenta el recurso de BAA ante el **Tribunal de Apelaciones de Competencia**, ha asegurado al presentar sus argumentos que "probablemente, la venta forzosa de aeropuertos es la mayor

El abogado de BAA ha asegurado al presentar sus argumentos que "probablemente, la venta forzosa de aeropuertos es la mayor expropiación en Reino Unido desde la reforma anglicana"

expropiación en Reino Unido desde la reforma anglicana (en referencia al período del siglo XVI cuando el rey Enrique VIII desposeyó de bienes a la Iglesia católica)".

Esta es una batalla sin cuartel. Ya en 2009, la Comisión de Competencia exigió a BAA el traspaso de 3 de sus 7 aeropuertos. El de **Gatwick** ya fue vendido ese mismo año, en una operación que arrojó pérdidas para BAA y para Ferrovial. Ahora, la empresa ha iniciado el proceso para vender Edimburgo. Y la cesión de **Stansted** depende del resultado de la acción legal que se dirime ahora en el Tribunal de Apelaciones de Competencia. Se espera que el Tribunal tome una decisión a comienzos de 2012.

Pese al coste de esta dura batalla legal, Ferrovial insiste en que Reino Unido es en la actualidad uno de los mercados esenciales para la compañía española. Hace sólo unos días, el director de Ferrovial Agromán en Reino Unido e Irlanda, Ignacio Clopés, aseguraba que tiene identificados proyectos de construcción e infraestructuras por valor de 11.000 millones de euros.

La empresa controlada por la familia **Del Pino** prestará especial atención al sector ferroviario (sobre todo alta velocidad) y a los proyectos de obra civil relacionados con la energía nuclear. Clopés destacaba además que cerca de un 20% de los citados proyectos pertenecen al sector industrial donde se encontrarían los relacionados con la energía nuclear. De hecho, Ferrovial ya prepara ofertas por la construcción de dos centrales en el País de Gales, una de ellas que será operada por EDF y otra por RWE y E.ON.

La City

Metrovacesa, entonces presidida por Román Sanahuja decidió hacer de Londres su City financiera. En mayo de 2007, **Metrovacesa** pagó 1.060 millones de libras (1.230 millones de euros) por la sede de HSBC en Londres. Pero los problemas para refinanciar la operación por el estallido de la crisis inmobiliaria hicieron que la empresa española revendiera el edificio a **HSBC** por sólo 838 millones de libras en diciembre de 2008. En la capital británica, la inmobiliaria además tuvo que pagar algunas compensaciones para romper con algunas obligaciones a las que ya no iba a hacer frente.

Buenas experiencias: la otra cara de la moneda

■ El banco Santander, Iberdrola, Telefónica, Inditex, e incluso, a pesar de los problemas, la propia Ferrovial. Sería injusto decir que, aunque a algunas empresas, 'la pérdida Albión' se lo está poniendo muy difícil, el mercado británico no está dando también muchas alegrías.

Telefónica anunció la adquisición de O2, el segundo operador de telefonía móvil del Reino Unido y el tercero de Alemania, a finales de 2005. Pagó 26.000 millones de euros, lo cual le permitía entrar en los

dos mercados más grandes del continente en los que no tenía presencia, U.K. y Alemania, y además en Irlanda.

De hecho, Telefónica O2 acaba de ganar un contrato de dos años para proveer de conexión móvil y banda ancha a todos los teléfonos corporativos de British Sky Broadcasting, una de las plataformas de televisión líderes del Reino Unido.

Por su parte, **Santander** entró en Reino Unido en 2004 con la compra de Abbey National, cuenta con 1.600 sucursales, y

en los últimos dos años ha comprado Alliance & Leicester, Bradford & Bingley y parte de las sucursales de The Royal Bank of Scotland.

En los últimos meses, el Reino Unido ha lastrado los resultados con su caída del 65,6%. Lo cierto es que el beneficio en dicho país hubiera crecido un 17% si no se hubiera constituido la provisión extraordinaria de 620 millones de euros y sin el impacto de los cambios regulatorios locales, según el banco.

Más ejemplos. El

pasado verano, El presidente de Iberdrola, **Ignacio Galán**, se reunía con el primer ministro británico, **David Cameron** para hablar sobre los planes de la compañía en Reino Unido.

El grupo tiene previsto invertir 3.000 millones de libras en Reino Unido entre 2010 y 2012.

La compañía dispone en la actualidad en Reino Unido de más de 7.000 MW de capacidad instalada, de los que más de 1.000 MW son renovables, 5,2 millones de clientes eléctricos y de gas y 8.300 empleados.