

La automoción prevé volver al nivel pre-Covid en dos años

I. de las Heras. Madrid

Los principales directivos de la automoción española esperan que los niveles de facturación previos a la pandemia no se alcancen hasta después de 2022, según el informe *Perspectivas España 2021: Automoción*, realizado por KPMG junto a CEOE. La recuperación tardará en llegar a este sector, pero lo hará antes que en otros muchos, según el estudio.

El 43% de los directivos de las empresas automovilísticas considera que la situación mejorará en 2021, tres puntos más que la media de otros sectores, aunque el 63% cree que los niveles previos a la pandemia no llegarán hasta después de 2022. La salida de la crisis no se producirá en al menos dos años para este sector, especialmente afectado por las restricciones de movilidad.

Este año será de mejora, pero también de recortes. El 52% de los directivos asegura que en 2021 habrá una reducción de la plantilla, mientras que el 53% advierte de que será necesario recortar inversiones.

El relativo optimismo de los directivos de la automoción se produce pese a la abrupta caída de las matriculaciones en el primer trimestre del año. Según datos de Anfac, las ventas de coches nuevos cayeron un 41% en el primer trimestre del año, hasta apenas 186.061 unidades. Sigue sin apreciarse la remontada tras el año de la pandemia, debido a la ausencia de actividad en el sector turístico



Begoña Cristeto, socia responsable de Automoción de KPMG.

Sus directivos son más optimistas que la media, pese a recortar plantilla e inversiones

y al escaso dinamismo en el canal de particulares.

“No parece que las matriculaciones vayan a recuperarse hasta que la mejora de la economía sea percibida por el consumidor”, asegura la socia responsable de Automoción de KPMG en España, Begoña Cristeto, que se muestra partidaria de medidas para incentivar la demanda.

El informe de la consultora detecta además áreas de especial interés entre los directivos. Para el 66% de ellos, la digitalización será el principal destino de las inversiones de este año, por delante de nuevos productos.

La Llave / Página 2

Orange lanzará su filial de torres Totem en noviembre

TRASPASOS DE PLANTILLA/ La ‘teleco’ traspasará a su filial de torres 25 empleados que tienen un año de garantía de empleo.

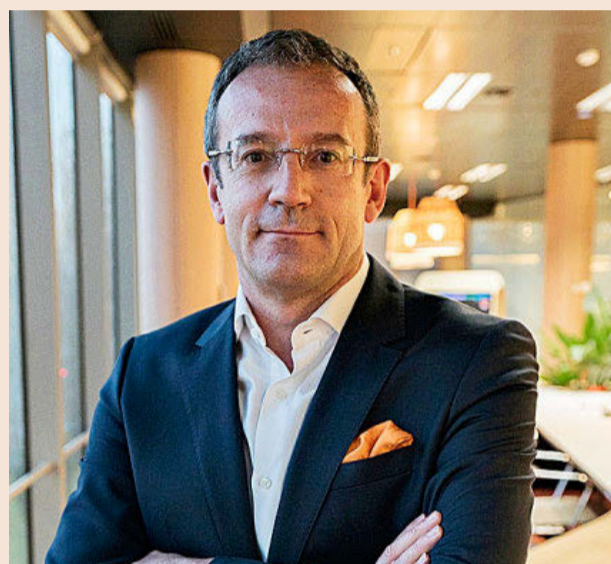
Ignacio del Castillo. Madrid

Orange España, el segundo operador de *telecos* del mercado español, está acelerando el proceso para la creación de Totem España, que será la filial local de la subsidiaria que ha anunciado Orange para operar en el mercado de emplazamientos radioeléctricos, es decir, los complejos situados en torres o azoteas, donde se instalan los equipos electrónicos de las redes de radio y las antenas.

La operadora española ya ha anunciado a los trabajadores afectados el inicio del proceso de traspaso de plantilla para la creación de Totem España, que nacerá con unos 50 empleados en total, de los que la mitad, unos 25, proceden de Orange España y el resto serán contratados externos de fuera del grupo.

El anuncio del proceso de traspaso ha generado inquietud entre los empleados afectados de Orange, a los que solo se garantiza un año de estabilidad en el empleo, aunque se subrogan los contratos con las mismas condiciones y salario que mantenían en Orange.

El traspaso oficial de los 25 empleados está previsto para noviembre de 2021, que será cuando arranque la nueva firma tanto en España como en Francia, los dos únicos países



Jean François Fallacher, consejero delegado de Orange España.

Orange usa unas 18.000 torres, 2.000 menos que Vodafone y unas 4.000 menos que Telefónica

en los que funciona por ahora.

Además, se da la circunstancia de que el convenio de Orange en España finalizará el 31 de diciembre de 2022, casi al mismo año que finalizará el año de garantía laboral. Por eso, existe el temor de que el nuevo convenio de Totem sea inferior al de Orange España.

La nueva filial, anunciada el

pasado febrero por el presidente ejecutivo mundial del grupo, Stéphane Richard, nacerá con unos 25.400 emplazamientos en total, de los que unos 7.900 serán aportados por la filial española de Totem y el resto por la francesa, aunque podría sumar otros 13.000 de otras seis filiales europeas.

Orange usa muchos más emplazamientos –18.000 en toda España frente a los cerca de 20.000 de Vodafone y los 22.000 de Telefónica– pero el resto no son de su propiedad sino de otros grupos como Cellnex o de sus rivales.

Renta compra un inmueble de oficinas en Barcelona

Gabriel Trindade. Barcelona

Renta Corporación sigue consolidándose en el segmento de oficinas en Barcelona. La compañía ha comprado la antigua sede del Instituto de Estudios Norteamericanos (IEN), propiedad de la Fundación que impulsaba el centro de estudios, para transformarlo en un espacio de *coworking*. Fuentes del mercado apuntan a que el precio de la operación es de 12 millones. La apertura del espacio está previsto para el primer trimestre de 2022.

La inmobiliaria catalana invertirá ocho millones de euros en la rehabilitación de este inmueble, que cuenta con casi 4.000 metros cuadrados distribuidos en ocho plantas. En el edificio se instalará International Workplace Group (IWG), uno de los líderes mundiales del sector del *coworking*, mediante un contrato de alquiler.

Con esta apertura, el grupo IWG contará con 14 centros en Barcelona y un total de 60 espacio en España con las marcas Regus, Spaces y HQ. La compañía cuenta con sede en Luxemburgo y una facturación de 2.820 millones de euros en 2020. En el mundo opera 3.500 espacios.

El inmueble, ubicado en el número 123 de la Vía Augusta, ha sido la sede durante más de 50 años del Instituto de Estudios Norteamericanos. Obra del arquitecto José María Bosch Aymerich, la rehabilitación respetará el diseño original de la fachada.

Kiwoko refuerza su logística con dos naves

G.T. Barcelona

Iskaypet, compañía que opera con las marcas Kiwoko y Tiendanimal, ha alquilado dos naves logísticas con una superficie agregada de 50.000 metros cuadrados en la localidad toleanda de Ontígola. El propietario de ambos activos es Barings Core Soci. La operación ha sido asesorada por Knight Frank.

Iskaypet abonará a la firma de inversiones un total de 3,30 euros por metro cuadrado al mes por estos activos, que poseen una superficie de 16.000 metros cuadrados y 33.000

metros. Los edificios serán utilizados por la sociedad para concentrar tanto la actividad de comercio electrónico (tanto B2B como B2C) como de suministro a puntos de venta física, respectivamente.

“2020 ha sido un buen año para el sector logístico pese a la pandemia, especialmente en Madrid. Operaciones como ésta muestran que este año continuará la tendencia por la digitalización y al aumento del comercio electrónico”, explica el jefe de alquiler logístico de la consultora, Adrián Romero-Amich.

El fondo KPS se impone a Lone Star y Silgan y compra la antigua Mivisa

P.Bravo. Madrid

KPS Capital Partners ha alcanzado un acuerdo con el gigante norteamericano de los envases Crown Holdings para comprar su negocio alimentario en Europa, cuyo mayor activo es el fabricante de latas español Mivisa.

La gestora de capital riesgo estadounidense era uno de los tres finalistas en el proceso competitivo organizado por Evercore, como publicó EXPANSIÓN. Completaban la terna un fondo de *private equity* de Lone Star y el gigan-

te industrial Silgan Holdings.

Según informó Crown a la SEC, el regulador bursátil de EEUU, KPS adquirirá el 80% del capital de su negocio en Europa, que valora en un total de 2.250 millones de euros. Ingresará 1.900 millones de euros con la transacción, sujeta a las autorizaciones pertinentes y que está previsto que se cierre en el tercer trimestre del año.

Mivisa, fundada por la familia Vivancos en 1974, representa una verdadera historia de éxito vinculada al ca-

pital riesgo. Desde su adquisición por parte de Suala Partners –fondo de inversión que fundó Ana Botín, actual presidenta de Banco Santander– y Pai Partners en el año 2001 se han sucedido en su capital varios fondos de inversión como CVC, Blackstone y Alantra, hasta su compra por

Crown ingresará 1.900 millones de euros por la venta del 80% del ‘rey de las latas’ español

Crown Holdings en 2013.

Mivisa, que ha trabajado históricamente para grupos conservadores como Calvo y Bonduelle, representa aproximadamente la mitad del negocio alimentario de Crown. Entre los clientes actuales del grupo también figura Mercadona, para quien fabrica los tarros de tomate frito de Hacendado.

Por su parte, KPS gestiona 12.300 millones de dólares en activos y entre sus participadas sobresale la firma de golf TaylorMade.