

Formará consorcios con el grupo que preside Jordi Mercader, **Cofely** y Degremont

GDF Suez potenciará las sinergias con Agbar para acudir a concursos públicos

GDF Suez intensificará los negocios conjuntos de su filial de servicios de eficiencia energética Cofely con la actividad de Agbar y Degremont. Estas dos últimas compañías del grupo ya han ganado varios concursos de agua y desalinización. La suma de Cofely permitirá completar la oferta para captar más concesiones.

TONI GARGANTÉ Barcelona

Después de digerir la fusión entre Gaz de France (GDF) y Suez, el nuevo grupo galo ha preparado su estrategia de crecimiento en España. El plan estratégico elaborado pretende aprovechar al máximo las sinergias con Agbar, la compañía en la que ha aumentado indirectamente su presencia a través de su participada Suez Environnement.

GDF Suez cuenta con el 35,4% del capital de su filial de saneamiento y medio ambiente, que a su vez ha conseguido aumentar hasta el 75% su peso en el accionariado de Agbar, tras la reciente opa de exclusión de Bolsa. Degremont, otra empresa de Suez Environnement dedicada a procesos de ingeniería, ha colaborado con Agbar en varias ocasiones, consiguiendo varias adjudicaciones. A esta pare-

ahora su filial de eficiencia energética, Cofely, que ha aglutinado las actividades de las empresas de este segmento de los dos grupos franceses fusionados: Elyo, Crespo y Blasco y Axima.

Según el director general de Cofely, Didier Maurice, "vamos a trabajar más juntos con Agbar, con quien ya contamos con experiencia en el Reino Unido en temas de residuos y energía". La compañía que preside Jordi Mercader cuenta con una concesión de suministro de agua en la ciudad británica de Bristol. Maurice destacó que "tenemos que estar preparados para completar nuestra oferta al presentarnos en los concursos a través de una unión temporal de empresas (UTE). La tendencia

de futuro pasa por incrementar los servicios en las adjudicaciones, por lo que cada vez será más relevante incluir elementos de eficiencia energética". El directivo argumentó que "hay que tener en cuenta que actualmente el 30% de la población mundial vive en grandes ciudades. Este porcentaje aumentará hasta el 50% en 2050, lo que

quiere decir que las exigencias de las concesiones serán cada vez más exigentes, de mayor calado".

Además de Bristol Water, la colaboración de Cofely con Agbar se concretó en la compañía Districlima. Se trata de la primera red urbana que se desarrolla en España de distribución de calor y frío para su utilización en calefacción,



Jordi Mercader (izquierda), junto al director general de Agbar, Ángel Simón, en una junta de accionistas.

El grupo aporta el 30% de la financiación

La actual crisis de financiación de las administraciones también está prevista en la multinacional francesa. Didier Maurice señaló que "podemos ayudar en financiar hasta el 30% de un proyecto o concesión, teniendo presente que en condiciones normales los bancos prestan el restante 70%. En los últimos años, las entidades financieras no dan créditos y este porcentaje se ha reducido, pero el sistema sigue siendo válido.

Esta manera de trabajar está muy extendida en Inglaterra y Francia". Eso sí, Maurice destacó que para compensar este aumento de la financiación por parte de la empresa adjudicataria, la concesión debe garantizar unos resultados a largo plazo. Por lo tanto, "es importante que el periodo de gestión sea de 25 o de 30 años, porque en ocasiones en los 10 primeros ejercicios se registran pérdidas", matizó.

climatización y agua caliente sanitaria. El proyecto, en el que Agbar cuenta con una participación del 20%, engloba el diseño, construcción y posterior explotación con una concesión de 25 años de la central de producción del Forum, en el distrito del 22@ de Barcelona, y su red de distribución, que actualmente cuenta con una longitud de 11 kilóme-

Cofely ha iniciado un plan para duplicar la facturación

tros, alimentando a más de 46 edificios. Cofely también realizó parte de la instalación eléctrica de la desaladora de El Prat (Barcelona), que abastece a Barcelona y su área metropolitana. En este caso, la UTE que construyó las instalaciones se formó con ACS, Agbar y Degremont.

Hospitales y cárceles

Estas dos últimas compañías (a las que hay que añadir Ondeo, otra empresa del grupo) también han coincidido en tres contratos de agua recientes en Brasil, Panamá y Chile, por un montante de 390 millones de euros. La estrategia de Cofely de añadirse a los concursos de otras filiales del grupo es una de las patas de crecimiento. Otra se concentra en la gestión de eficiencia energética en hospitales y cárceles, además de la voluntad de crecer en plantas de cogeneración.

El plan de negocio de Cofely prevé duplicar su facturación de 368 millones en 2009 en un plazo de cuatro años. Con este salto cualitativo, la compañía espera pasar del quinto puesto del sector que ocupa en el mercado español al primero o segundo. La estrategia de crecimiento contempla una parte de incremento orgánico y otra que incluye adquisiciones.