

## El dueño de Licor 43 eleva un 3,8% sus ingresos en 2017

**Expansión.** Madrid  
Zamora Company, dueña de marcas como Licor 43, Ramón Bilbao o Mar de Frades, cerró 2017 con una facturación récord de 169 millones de euros, lo que supone un avance del 3,8% respecto al mismo periodo del año anterior. En seis años, los ingresos de Zamora Company han crecido un 37%. La empresa, que cuenta con 12 centros productivos -8 de ellos en España-, creció a golpe de talonario el año pasado.

Entre sus últimas adquisiciones, tanto a nivel nacional como en el exterior, destacan la sangría aragonesa Lolea, la ginebra Martín Miller's o el limoncello Villa Massa. También ha llegado a un acuerdo para incluir el whisky Yellow Rose en su cartera y se ha hecho con una participación mayoritaria en la distribuidora de vino y licores Tintafina, de China. El 39% de la facturación de Zamora Company, empresa española de capital 100% familiar, procede del exterior. La compañía espera alcanzar una facturación de 256 millones en 2020.

## Indigtall se alía con Stratesys para crecer fuera

**Expansión.** Madrid  
La plataforma de marketing digital automatizado Indigtall se alía con la multinacional de servicios digitales Stratesys para crecer en el exterior. Con este acuerdo, Stratesys, que tiene presencia en ocho países de Europa, Asia y América, se convierte en un socio clave en el proceso de internacionalización de Indigtall, distribuyendo e implementando en exclusiva sus soluciones en distintos mercados de América.

Stratesys cuenta con un equipo de 850 personas y más de 300 clientes en 60 países. En sus dos décadas de trayectoria ha ejecutado más de 1.000 proyectos y desarrollado soluciones de negocio y tecnológicas.

Como resultado, en los últimos cinco años la compañía ha duplicado su facturación, hasta superar los 52 millones de euros.

# “Sener buscará adquisiciones para acelerar su estrategia”

**ENTREVISTA JORGE UNDA CEO de Sener/ El grupo ve “con ilusión” el repunte en la inversión en infraestructuras en España.**

**Iñaki de las Heras.** Madrid  
La empresa de ingeniería y tecnología Sener abordará nuevas adquisiciones para avanzar en su plan estratégico. Lo hará gracias a los 720 millones de euros de la venta de ITP a Rolls-Royce y con “sensatez”. “Tremos de manera prudente a identificar inversiones”, afirma su nuevo consejero delegado, Jorge Unda, a EXPANSIÓN.

Unda, ejecutivo de larga trayectoria en Sener, asumió en mayo el puesto de CEO, de nueva creación. “La separación del rol de presidente y del primer ejecutivo es un paso dentro de las recomendaciones de gobernanza corporativa”, explica. El presidente, Jorge Sendagorta, ha apostado por “esta trayectoria” desde el primer momento.

Apenas un mes después de su nombramiento, Unda ya ha capitaneado su primera adquisición, la de Tryo, con la que el grupo recupera el peso de la división aeroespacial tras la venta de ITP. “Hace un año, antes de cerrar la venta de ITP, ya vimos la oportunidad de comprarla”, ya que es “muy complementaria” y permite a Sener ganar peso en el mercado aeroespacial. “La transacción ronda los 80 millones”, señala Unda.

### De compras

Esta cantidad equivale a apenas una décima parte del dinero ingresado con la operación con Rolls-Royce. La incógnita es qué hará con el resto: “Tenemos recursos que podemos dedicar a compras, pero no estamos necesariamente obligados a hacerlo. No tenemos montos. Hay que ir de manera prudente”. Sener dispone de caja positiva y “no tiene deuda”, añade.

La compra de Tryo -que desaparecerá como marca- ha servido por lo pronto para que la empresa recupere su división aeroespacial y vuelva a contar con tres grandes áreas. Las otras dos son la de ingeniería y construcción, que ingresa unos 500 millones de euros al año, y la de energía y medio ambiente, con cerca de 150 millones. La aeroespacial aporta unos 120 millones, con Tryo incluida.



Jorge Unda, consejero delegado de Sener.

“Queremos desarrollar nuevas tecnologías en las que hay que estar e identificar cuellos de botella”

La idea ahora no es tanto realizar un nuevo plan estratégico que sustituya al actual, para el periodo 2017-2019, como “revisitar” su contenido. “Veremos cómo acelerar la estrategia con fórmulas como adquisiciones para que los años nos pasen de dos en dos”, afirma. A la hora de abordar inversiones, Sener

### Salir a Bolsa “no está en el radar”

● “A corto plazo no lo tenemos en el radar. Nunca digas nunca jamás, pero no lo tenemos en mente”, asegura Unda cuando se le pregunta acerca de una posible salida a Bolsa de Sener.

● La compañía facturó 760,3 millones de euros en 2017. El resultado bruto de explotación (ebitda) creció un 33%, hasta 261 millones, con unas ganancias netas de 16,9 millones. Emplea a 2.256 personas.

## Abertis alarga plazos en sus peajes argentinos a cambio de 584 millones

**Expansión.** Madrid  
Abertis ha cerrado dos acuerdos con el Gobierno de Argentina por los que la concesionaria de autopistas invertirá 584 millones de euros en su red de autopistas a cambio de alargar las concesiones hasta 2030. En concreto, los acuerdos afecta a Autopista del Sol (Ausol) y Grupo Concesionario del Oeste (GCO), filiales de Abertis en el país austral. Ausol opera el acceso norte a la ciudad de Buenos Aires, de 95 kilómetros. Mientras, GCO -de la que controla el 48,6% aunque el 57,6% de derechos de voto- gestiona el acceso oeste de Buenos Aires, una autopista de 56 kilómetros.

La concesionaria española anunció en 2017 que iniciaba formalmente el proceso de renegociación de sus contratos con el Ministerio de Transporte de Argentina. Tras el acuerdo, Abertis invertirá 369 millones de euros en la red de Ausol y de otros 215 millones en GCO.

Así, Abertis aplica a Argentina el mismo tipo de acuerdo que ya ha alcanzado en países como Francia (750 millones de euros de inversión comprometida), Italia (1.500 millones), Brasil (2.000 millo-

**El grupo explotará las autopistas que conectan Buenos Aires con el norte y el oeste hasta 2030**

## FCC refinancia deuda en Reino Unido

**Expansión.** Madrid  
FCC ha cerrado con éxito una emisión de deuda en Reino Unido en el marco de la refinanciación de 296,4 millones de libras (335 millones de euros) de deuda de su filial británica, una operación que el grupo ha garantizado poniendo como prenda dos plantas de valorización energética de residuos.

La constructora controlada por Carlos Slim busca reducir los costes financieros y ampliar los plazos de vencimiento de su pasivo en el negocio que tiene en el mercado británico, el segundo mayor de la empresa tras el español. Del montante total refinanciado, 145 millones de libras se han



José Aljaro, consejero ejecutivo-director general de Abertis.

nes, Chile (800 millones) o Puerto Rico (125 millones). Argentina aportó 55 millones al negocio de Abertis en el primer trimestre del año y 21 millones al beneficio bruto de explotación (ebitda).

### Crédito para Atlantia

Por otra parte, la italiana Atlantia obtuvo ayer un crédito de 1.750 millones de euros de seis bancos para refinanciar el recibido el pasado para adquirir las participaciones de la española Abertis y de la alemana Hochtief, filial de ACS. El contrato de financiación suscrito tiene una duración quinquenal. En él han participado BNP Paribas, Intesa Sanpaolo, Mediobanca y Unicredit, entre otros.

reestructurado a través de una colocación de bonos a 10 años, que recibió calificación crediticia. Otros 62,3 millones de libras se articularon a través de una colocación de deuda privada en forma de préstamo bancario a 20 años y los 89,4 millones restantes se ha reemplazado por un nuevo préstamo suscrito con “un reducido número de bancos”.

Para asegurar la emisión de deuda, el grupo FCC ha puesto como garantía dos de las plantas que tiene en Reino Unido para generar energía a través del tratamiento de residuos. Se trata de la instalación de Allinton, en el condado de Kent, y la de Eastcroft, en Nottingham.