

La familia Delclaux se alía a Benjumea en el hidrógeno

Miguel Ángel Patiño. Madrid

El grupo Tekpolio, vinculado a la familia Delclaux –conocida entre otras inversiones por el grupo Vidrala– ha inyectado cerca de nueve millones de euros en H2B2 para ser socio estratégico de esta compañía, impulsada por Felipe Benjumea, expresidente de Abengoa.

Felipe Benjumea lanzó H2B2 con otros directivos de Abengoa tras su salida de esta empresa. Fue uno de los proyectos visionarios del hidrógeno como futura fuente energética. Ahora, la fiebre del hidrógeno se ha disparado y está provocando una agitada carrera empresarial.

Es la primera vez que H2B2 da entrada a un socio estratégico del nivel de Tekpolio en su accionariado. También supone la primera operación de esta magnitud ligada a una empresa española de hidrógeno renovable. Los recursos que aporta Tekpolio permitirán a la compañía, ya presente en España y Estados Unidos, abordar su nueva fase de crecimiento.

Gómez-Acebo & Pombo

El asesor legal para la familia Delclaux en esta operación ha sido Gómez-Acebo & Pombo. Guillermo Delclaux, socio de Tekpolio, dijo ayer que el hidrógeno es “claramente prioritario según la estrategia anunciada por la Unión Europea”.

Desde su nacimiento en 2016, H2B2 se ha centrado en el desarrollo de tecnología para el hidrógeno, en un momento en el que en el mercado energético esa fuente de energía se veía como una utopía. Ahora, no hay ni una sola empresa energética que no esté obsesionada con entrar en ese mercado.

Gran parte del Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica (PERTE) de energías renovables anunciado por el Gobierno español esta semana está enfocado hacia el hidrógeno. Se prevé que el hidrógeno verde recibirá 1.555



Felipe Benjumea, expresidente de Abengoa, fundó H2B2.

Tekpolio inyectará nueve millones en H2B2, el proyecto de Benjumea tras su salida de Abengoa

millones de euros en ayudas públicas, a los que hay que sumarle una inversión privada estimada de 2.800 millones. Así, esta energía recibirá 4.355 millones de los 16.300 millones que el Ejecutivo pretende movilizar con este PERTE.

Enagás se une a Snam

Por otra parte, Enagás, que gestiona los gasoductos en España, se ha unido a su homólogo italiano, Snam, y su homólogo francés, GRTgaz para poner en marcha iniciativas conjuntas para apoyar y explorar proyectos que aceleren el mercado del hidrógeno limpio.

Como primera iniciativa invertirán 33 millones de euros cada uno en el Clean H2 Infra Fund (fondo de infraestructura de hidrógeno limpio) en calidad de inversores ancla, lo que supondrá una inversión conjunta de aproximadamente 100 millones de euros.

Este fondo, gestionado por la *joint venture* Hy24, tiene como objetivo apoyar el desarrollo del sector de infraestructuras de hidrógeno limpio.

Enagás y la alianza tripartita

● Enagás, operador del sistema gasista español, se ha aliado en hidrógeno a Snam y GRTgaz, sus homólogos europeos.

● Los tres grupos invertirán 100 millones en el fondo Clean H2 Infra Fund, para iniciativas en el negocio del hidrógeno.

Cellnex choca con el regulador británico por Hutchison

REINO UNIDO/ La CMA, el árbitro de Competencia, cree que la compra de las 6.000 torres de Hutchison por 3.500 millones crea un duopolio de red y perjuicios a los clientes.

Ignacio del Castillo. Madrid

La autoridad de Competencia y Mercados (*Competition & Markets Authority*, CMA), el regulador británico de la competencia, no ve con buenos ojos la operación de compra, por parte de la española Cellnex, de las torres de telecomunicaciones de la hongkonesa Hutchison en el mercado británico, al menos en su actual formulación, ya que considera que se reduciría la competencia en el negocio de redes móviles a un duopolio.

La CMA explica, en sus conclusiones provisionales, que si se cerrase el acuerdo en su formulación actual, “conduciría a una sustancial reducción de la competencia”, con la creación de “un duopolio que controlaría más del 90% del mercado británico” de torres de comunicaciones.

El duopolio estaría formado por CTIL –la empresa que controlan al 50% entre Telefónica y Vodafone y que controla unas 16.000 torres en Reino Unido– y Cellnex, que si comprase las 6.000 torres de Hutchison, se haría con un parque de unas 14.000.

Hasta el 7 de enero

A la CMA “le preocupa que esta situación conduzca a precios más altos o servicios de menor calidad, con un impacto adverso en la cadena de su-



Tobías Martínez, consejero delegado de Cellnex.

Para lograr autorización Cellnex deberá vender una parte de sus torres británicas a otro

ministro para los usuarios de redes móviles en Reino Unido”. Por ello, el regulador británico ha dado de plazo a Cellnex hasta el 7 de enero para que la compañía española le presente un plan de *remedies* o concesiones, que permitan a la CMA reducir su preocupación sobre la operación. Según el regulador, estos *remedies* podrán ser estructurales o conductuales, aunque la CMA

muestra su preferencia por los estructurales, lo que significa la necesidad de Cellnex de vender parte de las torres que va a comprar o un paquete combinado con parte de torres de las que va a comprar más parte de las 8.000 que ya posee en ese mercado.

Mega acuerdo

Este proceso forma parte del mega acuerdo firmado en noviembre de 2020 por Cellnex y Hutchison en toda Europa por el que la española adquiriría alrededor de 24.600 emplazamientos de telecomunicaciones (en torres y azoteas) en seis países de Europa, por un importe total de 10.000 millo-

nes de euros, de los que 8.600 se pagaban en efectivo y el resto en acciones de Cellnex.

La pata británica del acuerdo que ahora se ve complicada en su ejecución, corresponde a unas 6.000 torres y el precio por estos activos estaba fijado en unos 3.500 millones de euros, es decir, uno de los tramos más importantes de todo el pacto con Hutchison.

La CMA, que inició la investigación sobre este expediente en marzo de 2021, señala que si Hutchison no hubiera vendido sus torres británicas a Cellnex, las habría acabado vendiendo a otro tercer actor del mercado británico, lo que permitiría la creación de un tercer proveedor alternativo de torres, mitigando los efectos adversos de ese duopolio.

El problema para Cellnex es que CTIL, que es incluso un poco más grande de lo que acabaría siendo Cellnex si logra la compra, no se enfrenta, por ahora, a este escrutinio de las autoridades de Competencia, ya que la sociedad se constituyó hace una década. Por tanto, si Cellnex acaba vendiendo un número significativo de sus 14.000 torres británicas para que se cree un tercer operador mayorista, su posición competitiva respecto a CTIL quedaría más debilitada.

La Llave / Página 2

Orange quiere aprovechar los 3.500 millones de ayudas digitales para pymes

I. del Castillo. Madrid

Orange anunció ayer su nuevo portafolio de servicios digitales para empresas, diseñado para aprovecharse al máximo del programa público Kit Digital, lanzado por el Ministerio de Economía y que proporcionará a 1,3 millones de pymes españolas –que son aproximadamente el 40% de los 3 millones de empresas de menos de 50 empleados que existen en España– fondos por valor de 3.560 millones de euros en subvenciones, para que éstas las gasten en servicios digitales, hasta un máximo de 12.000 euros para

El CEO de Orange España se suma al clamor a favor de las fusiones en el sector ‘teleco’ español

las pymes de mayor tamaño. Orange actúa sólo unas semanas después de que Movistar lanzase una iniciativa similar (Fusión Digital Pymes) para atraer la demanda inducida que va a provocar la iniciativa del Gobierno. Orange no sólo ofrecerá servicios sino que también hará de gestor que se encargará del papeleo por

cuenta de la pyme y la asesorará en todo el proceso. Orange ha contactado ya con 600.000 empresas y autónomos y ha detectado una demanda muy alta para aprovechar estas ayudas, que no estarán disponibles hasta febrero.

Orange ofrecerá servicios de creación de webs, comercio electrónico, redes sociales, gestión de clientes, oficina virtual o ciberseguridad, entre otros.

Clamor por las fusiones

Por otra parte, Jean François Fallacher, el CEO de Orange

en España, se sumó ayer a las afirmaciones del CEO de Vodafone España en EXPANSIÓN sobre la inevitabilidad de las fusiones en las *telecos* en España. Para Fallacher, el mercado español es el más competitivo de Europa y necesita fusiones para reducir la intensidad de la competencia. También señaló que Orange apoya las fusiones y que “si hay oportunidades las estudiaremos con cuidado”. Además, remarcó su compromiso con Orange España, puesto que figura como candidato para dirigir Orange a nivel mundial.