

La venta de once centros comerciales permite a Eroski cumplir con la banca



Dos clientas compran carne en una tienda de Eroski. / IGOR AIZPURU

- **Tras lograr un aplazamiento de un mes, la cooperativa consigue juntar los primeros 300 millones para hacer frente a sus deudas**
- [Luis López](#) |

10 febrero 201600:56

Eroski ya ha logrado poner las bases para hacer frente al primero de sus compromisos con la banca: pagar un tramo de deuda de 300 millones de euros vinculados a desinversiones en activos no estratégicos. Parte de esa cantidad ya la había logrado el año pasado, tras vender a Dia un lote de supermercados en el centro y sur de España por un valor de 143 millones. Y ayer, finalmente, se conoció que ya está en disposición de añadir a esa cantidad otros 160 millones de euros.

El avance ha sido posible gracias a la venta de once centros comerciales. Pero, en realidad, no ha sido Eroski quien los ha enajenado, sino la sociedad inmobiliaria Gonuri Harizartean S.L., de la que la cooperativa de Elorrio es propietaria en un 45%. Otro 5% pertenece a Mondragón Inversiones, y el restante 50% está en manos del Grupo Topland. En concreto, Gonuri ha

vendido importantes activos en Euskadi y Navarra donde Eroski desarrolla su actividad: se trata de los inmuebles comerciales de Artea en Leioa, Max Center en Barakaldo, así como los ubicados en Abadiño, Zalla, Iruña en Pamplona, Puente de la Ribera en Tudela, Urbil en Usurbil, en Arrasate, Zarautz, Urola en Azkoitia y otro en Ordizia.

El nuevo propietario de todos estos centros, por los que ha pagado 358 millones de euros, será Invesco, uno de los grandes fondos de inversión a nivel global que gestiona activos por valor de unos 775.000 millones de dólares en todo el mundo. A efectos prácticos, la operación pasará inadvertida para la ciudadanía ya que el nuevo propietario mantendrá los contratos de alquiler con Eroski, de modo que la cooperativa seguirá desarrollando su actividad en estos emplazamientos.

La venta de estos once centros comerciales reportará al grupo presidido por Agustín Markaide un ingreso del orden de 160 millones de euros en calidad de socio de Gonuri al 45%. Lo que, añadido a los 143 de la operación centro-sur, suma de manera holgada los 300 comprometidos con la banca.

O, en palabras del director financiero de Eroski, José Ramón Anduaga, «el retorno recibido de inversiones financieras en sociedades inmobiliarias nos permite afrontar con garantías los compromisos asumidos con la banca en el acuerdo de reestructuración financiera».

Todo esto se enmarca en el proceso en el que está inmerso Eroski para hacer frente a una deuda acumulada en los tiempos de bonanza que supera los 2.500 millones de euros. Tras muchas y tensas negociaciones con la banca acreedora, la cooperativa logró hace un año un acuerdo de refinanciación y reestructuración.

Más operaciones a la vista

El primero de los compromisos a cumplir era el abono de 300 millones de euros (en concreto, 299), vinculados a desinversiones en activos no estratégicos. En principio, el asunto debería haber estado cerrado el pasado 31 de enero, pero la primera semana del año la cooperativa pidió una dispensa a sus acreedores para tener un mes más para cumplir. Los bancos dieron el 'ok', y la firma de Elorrio aseguró que no existiría problema alguno, como finalmente ha sido.

LOS DATOS

358

millones de euros es la cantidad por la que Gonuri ha vendido once centros comerciales en Euskadi y Navarra.

45%

es la participación de Eroski en Gonuri, por lo que la operación le reportará unos 160 millones, que unidos a los 143 de una operación anterior, le permiten sumar los 299 que debe pagar a los bancos antes de fin de mes.

Sin embargo, Eroski aún tiene abiertos más procesos de venta porque en los próximos años deberá seguir haciendo frente de manera religiosa a los compromisos asumidos con la banca.

Una parte importante será la desinversión en activos inmobiliarios -el conocido ayer no es de este tipo, sino una desinversión en Gonuri-, ámbito en el que la cooperativa está inmersa. De hecho, está negociando la venta de un centenar de tiendas que generan el 13% de sus ventas pero que se encuentran entre las menos rentables. Es decir, se avecina una operación parecida a la de Dia: deshacerse de negocios que no cumplen los criterios de rentabilidad a los que aspira el grupo de Markaide. Y hacerlo incluso aunque se cierren por debajo de su valor en libros, algo que la cooperativa ya contempla al estimar que las ventas previstas pueden causar una merma patrimonial de 160 millones de euros en sus cuentas.

El objetivo de la firma de distribución es replegarse en las zonas donde tiene menos peso. Eso supone perder volumen, pero también concentrarse en sus plazas fuertes, en norte de España, donde disfruta de una posición dominante.