

# ANEA pone en duda la viabilidad del nuevo modelo de residencias

El documento aprobado por el Gobierno central y diez autonomías supondrá, según la asociación, una reducción de plazas y subida del precio

M.CARMEN GARDE Pamplona

La asociación navarra de residencias ANEA, que aglutina a la mitad del sector formado por unas 6.200 plazas y unos 72 centros, mostró ayer sus dudas sobre la viabilidad del nuevo modelo de residencias aprobado el martes, con el respaldo de diez autonomías (entre ellas Navarra) y la oposición de nueve (entre ellas la socialista Castilla La Mancha de García Page). ANEA forma parte a nivel nacional del Círculo Empresarial de Atención a las Personas (CEAPS) que también ha mostrado sus reticencias con el nuevo modelo residencial porque, entre otros motivos, considera que aumentará el precio de las plazas. “El Gobierno debe garantizar que el nuevo modelo no cueste ni un euro más a las personas usuarias”, sostiene



## SINDICATOS RECLAMAN EL PRIMER CONVENIO DE RESIDENCIAS

ELA, UGT, LAB y CC OO pidieron ayer al Gobierno foral y las patronales que asuman su “responsabilidad” y hagan “el esfuerzo necesario” para que el I Convenio sectorial para los centros de tercera edad en Navarra “sea una realidad”. Lo reclamaron en el marco de una nueva jornada de huelga en el sector de las residencias. JESÚS CASO

CEAPS, para quien se repite la historia de la Ley de Dependencia: “un documento sin financiación suficiente”. Por eso, consideran especialmente perjudicadas con

el nuevo modelo quienes cobren Prestaciones Vinculadas a Servicio, una ayuda pública a quienes deben pagar una plaza en una residencia privada porque no ha si-

do posible acceder a una plaza pública o concertada.

Aquí, el presidente de ANEA, Rafael Sánchez Óstiz, plantea sus dudas sobre si, realmente, el Go-

bierno de Navarra adaptará a la normativa foral los nuevos criterios impulsados por el gabinete de la ministra Ione Belarra cuando comunidades como el País Vasco, Cataluña y Madrid ya han avanzado que no asumirán sus requisitos. Dos de los principios es que las nuevas residencias no pueden tener más de 120 plazas y, por otro, que las residencias deberán organizar a los usuarios en unidades de convivencia con ambiente de hogar de menos de 15 personas, atendidas de manera personalizada con los apoyos que precisan para el desarrollo de su vida cotidiana.

Navarra, según ANEA, deberá adoptar los nuevos criterios, por lo que deberá modificar el real decreto 92/2020, donde se establecen unidades de convivencia de entre 16 y 26 personas, según casos. “El nuevo modelo genera incertidumbres y dudas. ¿Se va a cumplir por parte de todas las comunidades? Luego, no hay ningún estudio ni evidencia científica de que una unidad de convivencia de 15 personas sea mejor que otra de 25 o 30. Y tampoco que una residencia de menos de 120 plazas sea mejor que una de 300 o más. De hecho, la residencia de Navarra con mejor valoración y mayor lista de espera es la Casa de la Misericordia”, valora el directivo, quien señala que aplicar las unidades de convivencia a 15 supone, además de inversiones y subida de coste, reducir plazas en un momento de llegada del ‘bayboom’.

## Opdenergy, de origen navarro, reactiva su plan de salir a Bolsa

• Tras posponer la salida en mayo, anuncia ahora que tiene la intención de acometer la operación con una valoración de 575 millones de euros

DN/EUROPA PRESS Pamplona/Madrid

La empresa de energías renovables de origen navarro Opdenergy ha anunciado que tiene la intención de salir a Bolsa con una valoración de 575 millones de euros, una operación con la que espera obtener unos fondos brutos de hasta 200 millones para financiar su plan de negocio hasta 2025 a través de una oferta primaria de nuevas acciones dirigida a inversores cualificados.

La compañía ha explicado en un comunicado que se encuentra en “conversaciones avanzadas” con un ‘inversor ancla’ que ha expresado su interés en suscribir aproximadamente el 25% de la oferta. Los ingresos de esa oferta se destinarán a financiar los gastos de capital asociados con el desarrollo de su objetivo para 2025: duplicar su capacidad bruta actual en funcionamiento y en construc-

ción y multiplicar por seis su capacidad operativa.

Opdenergy tiene previsto ofrecer una parte de las acciones de la oferta a todo tipo de inversores residentes en España por un importe inferior a 8 millones de euros, en tanto que se ofrecerán acciones a determinados empleados del grupo, miembros de la alta dirección, al consejero delegado y a personas estrechamente vinculadas a la sociedad.

Opdenergy tenía previsto salir a Bolsa el 7 de mayo de 2021 con una capitalización de entre 826 y 926 millones, pero decidió posponer la operación debido a las “ines- tables” condiciones de los mercados y al estreno de Ecoener unos días antes, que registró una caída de más del 15% el día de su estreno.

Banco Santander, Barclays Bank Ireland PLC y Société Générale actuarán como coordinadores globales de la oferta y, junto con JB Capital Markets actuarán como ‘joint bookrunners’. Banco Cooperativo Español y GVC Gaesco Valores serán ‘co-lead managers’, y Banca March y Renta 4 Banco, agentes colocadores.

## PUBLIRREPORTAJE

# La fórmula de Óscar Flamarique para asegurar precios y plazos en una reforma

*Óscar Flamarique es el arquitecto técnico que evita uno de los mayores temores a la hora de emprender una reforma*

Ante la crisis de suministros en el sector de la construcción, que está afectando al precio final de los materiales y al plazo de los trabajos, el arquitecto técnico Óscar Flamarique tiene la fórmula para evitar sustos en la reforma de una vivienda o de un negocio.

Flamarique explica que “la clave está en el tiempo que transcurre entre un presupuesto y el pedido de materiales”. Así, tras presentar al cliente un presupuesto, analiza inmediatamente después las partidas que suponen un mayor coste (y que pueden representar el 60% de un presupuesto) para fijar con el proveedor un precio y pedir entonces el material, incluso antes de solicitar la licencia. De esta manera, se evitan prácticamente los desvíos en el montante de la obra y se aseguran los plazos porque para cuando ésta comienza, los materiales ya están en el almacén.

“Por ejemplo, para una obra que hicimos en la Chantrea en marzo pedimos las ventanas en



Reforma de Óscar Flamarique en Mercedes-Benz (Alfaro).

CEDIDA

noviembre y nos pudimos ahorrar 3.000 euros”, cuenta este profesional.

“Para otro trabajo que vamos a empezar en octubre en Mendillorri ya hemos pedido el sistema de aerotermia, una de las partidas que considerábamos clave para fijar el precio de la obra y que no se nos desviara. De esta manera, controlamos su precio y nos aseguramos de tenerlo en el almacén cuando entremos a reformar”, añade.

Óscar Flamarique es un arquitecto técnico con una amplia experiencia en reformas. Además, colabora con DDC Gestión Inmobiliaria, con quien coincide en la importancia de dar tranquilidad al cliente y en ofrecer un trabajo pormenorizado que proporcione confianza.

Puedes contactar con Óscar Flamarique y conocer al detalle su singular forma de trabajar en el teléfono 615 054 467 y la web [www.oscarflamarique.com](http://www.oscarflamarique.com).