

La desescalada también llega a las compras empresariales

La enorme liquidez existente en el mercado y la falta de alternativas reactivan el interés de fondos y «family office» por adquirir empresas en la provincia

ES DE COMPRA DE EMPRESAS REALIZADAS EN LA PROVINCIA DESDE 2019

Famosa Sede social: Alicante Sector: Juguete Comprador: Giochi Preziosi La compañía italiana compró a su competidora española para crear un gigante con una facturación de 700 millones de euros antes de salir a bolsa. La juguetera alicantina era propiedad del fondo norteamericano Sun Capital.	Centauro Sede social: Finestrat Sector: Rent-a-car Comprador: Mutua Madrileña La compañía de la familia Devesa apenas llevaba dos años en manos del fondo Portobello Capital cuando se produjo su nuevo traspaso accionario. Mutua Madrileña desembolsó 130 millones por hacerse con el 80% del capital.	Greene Waste to Energy Sede social: Elche Sector: Revalorización de residuos Comprador: Moira Capital La firma de capital riesgo ha inyectado 40 millones a la compañía, que produce energía a partir de todo tipo de residuos, que servirán para cambiar su modelo de negocio. Greene construirá sus propias plantas en lugar de vender la tecnología.	Grupo Ar Sede social: Al Sector: Distri Comprador: At La gestora r de mane ha plesio en r de ar, que ha un E de 24 g putan los v
--	--	---	---

La desescalada también llega a las compras empresariales

Junto a los inversores estables también llegan los oportunistas en busca de gangas.

La venta esta misma semana del desarrollador de software de gestión de impuestos GTT al fondo británico AnaCap ha supuesto el pistoletazo de salida para la recuperación del mercado de fusiones y adquisiciones empresariales en la provincia, tras la parálisis provocada por el **COVID-19**. A pesar de los estragos ocasionados por la pandemia, lo cierto es que, una vez atendidas las necesidades de sus participadas, los grandes fondos y «family office» siguen disponiendo de una gran liquidez que necesitan invertir, y los bajos tipos de interés y la situación de los mercados financieros no les dejan muchas alternativas.

El resultado es que los gestores de estos fondos vuelven a peinar el horizonte en busca de oportunidades para su dinero, lo que augura que en los próximos meses se registrarán más operaciones, según los expertos consultados, que, eso sí, advierten de que, junto a los inversores estables, también llegarán de nuevo los fondos oportunistas. Los mismos que tras el estallido de la burbuja inmobiliaria se hicieron con grandes carteras de activos a precio de derribo hace una década y que ahora esperan encontrar gangas en los sectores más afectados por la pandemia, como el comercio o el turismo, según explica, por ejemplo, Neil Collen, el socio responsable en la Comunidad Valenciana de Livingstone Partners, especializada en el asesoramiento en operaciones empresariales.



En cualquier caso, son sólo una parte más de un negocio que no ha dejado de crecer en los últimos años, en los que en cada ejercicio se ha batido el récord de inversión del anterior. Sólo en 2019 se canalizaron más de 8.526 millones de euros en 760 operaciones realizadas en España, de los que 784 millones se inyectaron en 53 firmas de la Comunidad Valenciana, según los datos de ASCRI, la asociación del capital privado en nuestro país. La cartera total de participaciones asciende a 28.866 millones en el conjunto del Estado, y a 1.951 millones, en el caso de la autonomía, donde los fondos ya controlan 207 compañías de todo tipo, según las mismas fuentes.

Entre las operaciones más destacadas del pasado año en la provincia se cuentan la compra de la firma de cosmética alcoyana Germaine de Capuccini por parte de las gestoras Alcon y Torreal; la entrada de Moira Capital, con 40 millones, en el accionariado de la ilicitana Greene, dedicada a la revalorización de residuos; o la adquisición del grupo de distribución alimentaria Pescados Amaro por parte de Acadia Capital. A estos hay que sumar otras operaciones protagonizadas por inversores industriales, que también se han multiplicado. Así, Mutua Madrileña se hizo con la rent-a-car Centauro por 130 millones, y la italiana Giochi Preziosi compró la juguetera Famosa.

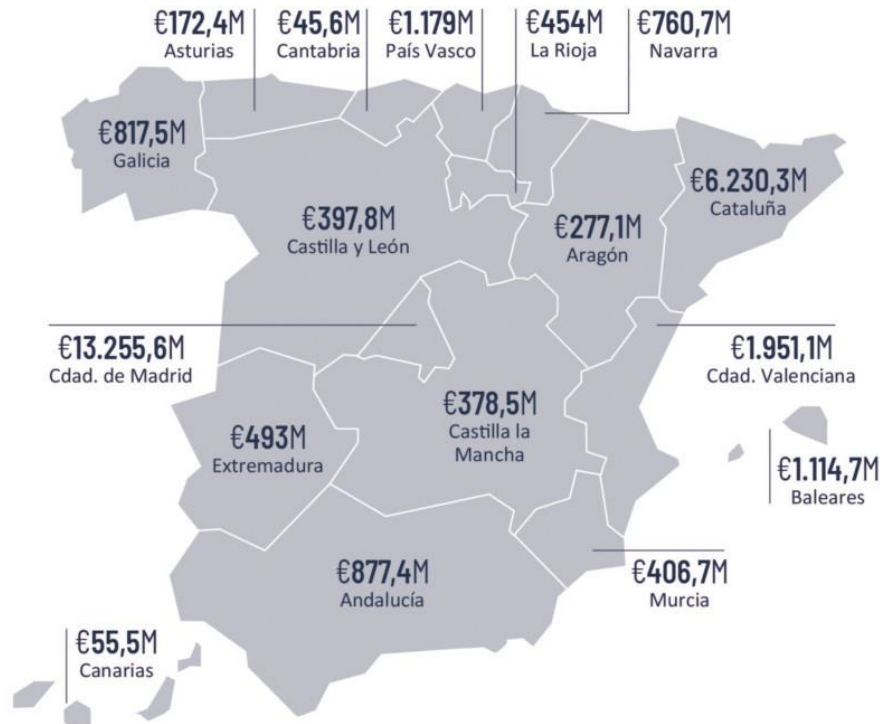
Negociación confinada

A esta lista se suma ahora la compañía dedicada al desarrollo de software y la prestación de servicios para la gestión de impuestos GTT, que fundó en 1998 Fernando Plaza, el que fuera también creador de Suma, el organismo dependiente de la Diputación de Alicante. Aunque el proceso se inició antes de la aparición de la pandemia, todas las negociaciones se desarrollaron durante las semanas de confinamiento y, de hecho, la crisis incluso favoreció la valoración de la compañía, por su elevado componente tecnológico y la estabilidad del negocio al que se dedica.

Y es que, aunque el **COVID-19** no ha mermado el apetito inversor, sí ha provocado algunos cambios. «En estos momentos los fondos están priorizando las operaciones en empresas tecnológicas o innovadoras, en aquellas que estén relacionadas con el comercio online o las de logística, por las que están dispuestos a pagar muy buenos precios», señala Neil Collen. También se apuesta por sectores «defensivos», como el agroalimentario, que se ha demostrado fundamental durante la pandemia, e, incluso, por la distribución alimentaria, es decir, cadenas de supermercados o mayoristas.

Cartera acumulada del capital privado

DATOS EN MILLONES DE EUROS



Fuente: ASCRI

INFOGRAFÍA ► V. IVARS

En el resto de sectores, lo que se buscan son «oportunidades», explica el socio de Livingstone. Es decir, son el terreno abonado para los fondos «buitre». Otra cosa es que encuentren esas oportunidades porque, según Collen, a diferencia de lo que ocurrió en 2008 en el sector inmobiliario, ahora los préstamos del ICO y los ERTE están dando aire a las empresas de los sectores más golpeados por la crisis, lo que hará que sus dueños se resistan a vender a cualquier precio. Al menos, durante algún tiempo.

«Se está mirando mucho, desde luego, pero ahora falta ver si las operaciones se materializan», señala, por su parte, el socio responsable de KPMG en Alicante, Miguel Ángel Paredes, que coincide también en apuntar a la logística, las tecnológicas y la alimentación como los sectores más apetecibles para los posibles compradores. En este sentido, Paredes apunta que, «en estos momentos, lo que no pueden hacer las empresas es quedarse paradas, tienen que adaptarse, mejorar sus procesos, y habrá algunas que opten por dar entrada a nuevos socios para reforzar su situación financiera». Así, el experto señala que, además de las tomas de participación, también es muy probable que en los próximos meses se vean alianzas empresariales, en busca de sinergias que mejoren la rentabilidad o el negocio de los participantes.

Casar oferta y demanda

Más allá de las operaciones que protagonicen los fondos oportunistas, aprovechándose de la debilidad de algunas empresas -las fuentes consultadas apuntan especialmente al sector hotelero, por el respaldo que suponen sus activos inmobiliarios-, el vicepresidente de Ascri, Oriol Pinya, reconoce que uno de los problemas actualmente es casar «la oferta y la demanda», por la falta de referencias a la hora de establecer los precios en una situación como la actual. «Siempre ocurre lo mismo cuando se produce una crisis y más cuando se viene de una situación de valoraciones altas. Se tarda un tiempo en ajustar la situación. Los vendedores quieren mantener los precios de antes y los compradores tratan de bajarlos porque no ven clara la situación», señala el también socio fundador de Abac Capital, que se muestra muy crítico con el reglamento que aprobó el Gobierno en pleno confinamiento y que exige solicitar permiso al Ministerio de Industria cuando una empresa extracomunitaria toma el control de una firma nacional, una situación en la que se encuentra ahora mismo la operación de GTT. «No **podemos** poner muros si queremos que la inversión venga», insiste.

Sea como sea, el interés por las compras no llega sólo de los grandes fondos nacionales e internacionales. También los family office y empresas locales mantienen su apuesta por la inversión en otras empresas como forma de rentabilizar su capital o de buscar una diversificación a su negocio principal, según apunta la socia directora general de Gesem Consultoría, Laura Vicente. Así, en los últimos años, muchos de estos conglomerados o sociedades de inversión han ido trasvasando parte de su patrimonio desde el inmobiliario a la toma de participaciones empresariales, una tendencia que, asegura, se ha acelerado tras el covid-19.

«Lo que vemos es que las cosas van ahora mucho más rápido. Cuando hay interés por un proyecto, en una semana puedes tener a las dos partes hablando, lo que no quiere decir que se cierre el acuerdo», apunta Vicente. En este sentido, lo que buscan estos inversores locales «es tomar participaciones relevantes en empresas que les puedan proporcionar información de un sector en el que no estaban presente, o a las que puedan aplicar sinergias o sus procesos para hacerlas crecer. O bien empresas que puedan ayudarles a que crezca con su negocio principal».

Del mismo modo, la directora general de Gesem señala que los concursos de acreedores que, previsiblemente, se van a registrar en los próximos meses van a ser otra fuente de oportunidades, cuando se vendan sus unidades productivas. «Va a ser otra forma de crecer, para el que tenga posibilidad y la capacidad necesaria», concluye la experta.

En cuanto a los fondos nacionales o internacionales, Laura Vicente señala que tras el covid-19 ha vuelto a recibir llamadas interesándose por la posible adquisición de firmas de calzado. Un sector, a priori, con menos atractivo ahora, «pero lo que buscan muchas veces es la marca». Otro activo a tener en cuenta.