

Logística

OPERADORES

La compraventa de empresas avanza en España a pesar de su caída global

Los compradores buscan carteras de clientes rentables en las que invertir

Judith Estallo *Barcelona*

■ La compraventa de empresas logísticas ha descendido de forma global durante el primer trimestre del año, pero España se desmarca de esta tendencia. Un reciente estudio publicado por la consultora internacional PricewaterhouseCoopers (PwC) revela la caída de fusiones y adquisiciones entre empresas logísticas del mercado internacional, cuya facturación se sitúa por encima de los 50 millones de dólares. Sin embargo, en Europa, y especialmente en España, existe una elevada cantidad de operaciones de compraventa no recogidas por estas estadísticas, al tratarse de transacciones de valor económico menor, es decir, contratos entre pequeñas y medianas empresas.

España, por tanto, continúa registrando un elevado número de acuerdos, tal y como muestran las cifras facilitadas por Transactional Track Record (*ver tablas anexas*), pero el valor de los mismos ha descendido de forma sustancial. “Antes, se producían operaciones por las que se compraba una empresa en su conjunto”, explica Bruno Pintó, director de Desarrollo de Negocio en Gauller, “actualmente, se producen más adquisiciones de fondos de comercio”, añade y matiza que se trata

El valor de la compraventa ha caído durante los primeros meses del año porque el Ebitda de las empresas que se adquieren es menor

de comprar la cartera de clientes que resulta más “rentable”. En esta línea, se adquiere dicha cartera con sus activos y el personal.

Por otra parte, y según Pintó, el valor de las transacciones cae también por el Ebitda, el indicador por el que se mide el precio de la compra. “Si el Ebitda ha caído en los últimos años, el precio de adquisición será menor”, algo que paraliza las ventas, pues la empresa que busca comprador, ante los síntomas de recuperación económica, prefiere esperar y no desprenderse de sus negocios al considerar que el precio de venta podría crecer en los próximos años e incluso en los próximos meses.

Este clima de recuperación es el que se respira en el mercado internacional y, según Michael Portnoy, analista en la división de Productos Industriales de PricewaterhouseCoopers (PwC), se producen menos acuerdos porque las empresas “han incrementado el valor de compra”, por lo que los inversores se echan atrás. Portnoy vincula las fusiones y adquisiciones a los ciclos económicos, y asegura que “veremos un rápido incremento de las operaciones de compraventa entre empresas si el crecimiento económico cesa”. En este sentido, explica que durante este primer trimestre, se ha producido una recuperación de la

Transacciones destacadas en el sector logístico en España a lo largo de los últimos cuatro años

AÑO	TARGET	COMPRADOR	VENDEDOR	IMPORTE
2011	British Airways, Iberia	(Fusión)	(Fusión)	3.700
2013	Avanza	Grupo Ado	Doughty Hanson	800
2011	Saba Infraestructuras	Torreal, Caixabank, Proa Capital	Abertis, CVC Capital Partners España	311,5
2014	Metro de Sevilla	Globalvía	Sacyr Concesiones, Gea 21, CAF, Iridium	157,11
2012	Flightcare	Swissport Handling	FCC Versia	135

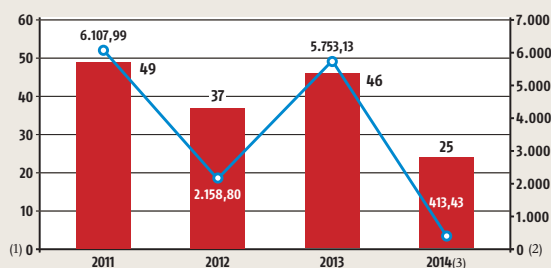
Millones de euros

Operaciones destacadas en el sector logístico en España durante los cinco primeros meses de 2014

TARGET	COMPRADOR	VENDEDOR	IMPORTE
Metro de Sevilla	Globalvía	Sacyr Concesiones, Gea 21, CAF, Iridium	157,11
TTI Algeciras	Korea Investment Partners, IBK Investment & Securities	Hanjin Shipping	121,5
FCC Logística	Corpin Capital	FCC	32
Alcolán	Saica	Accionistas particulares	15
Remolcadores del Noroeste (Renosa)	Remarsa, Refesa, Sertosa Norte	Navantia	2

Millones de euros

Evolución de las fusiones y adquisiciones del sector logístico en España durante los últimos cuatro años



(1) Unidades; (2) Millones de euros; (3) De enero a mayo

413,4
millones de €

El valor económico de las operaciones en España durante los primeros cinco meses de 2014 ascendió a 413,4 millones de euros, mientras que el valor total de las operaciones registradas a lo largo de todo el 2013 llegó a los 5.753 millones de euros.

FUENTE: Transactional Track Record

actividad logística, y que los proveedores de estos servicios se han centrado en dar respuesta a esta actividad, de forma que la venta de sus negocios a un tercero ya no es una prioridad.

BUENAS PERSPECTIVAS DE FUTURO

De momento, y en lo que va de año, la operación más interesante en España ha sido la venta de FCC Logística a Corpin Capital. Según Bruno Pintó, se trata de una operación muy atractiva, porque la compañía se ha vendido a una firma de capital riesgo

nacional, que ha decidido mantener al equipo directivo de FCC Logística. “Las previsiones de crecimiento de los operadores logísticos para los próximos tres años son buenas”, asegura Bruno Pintó. “Esto convierte a este tipo de empresas en un activo atractivo”, añade el experto y matiza que estos fondos valoran especialmente los múltiplos de crecimiento de las compañías. “Las firmas de capital riesgo pueden reorganizar financieramente la empresa que compran, pero si no ven un futuro de

El inicio de la recuperación económica ha producido un parón en las adquisiciones y fusiones del mercado global. / ARCHIVO

mercado demasiado claro, deciden no invertir”. Hasta el momento, el sector logístico no resultaba atractivo para este tipo de inversores, pero parece que comienzan a considerar que la adquisición de un operador logístico o empresa de transporte puede reportarles rentabilidad a corto plazo. ■

Las operaciones transfronterizas se generalizan en el mercado europeo

■ Europa avanza hacia la integración del mercado y sus empresas también lo hacen. Las denominadas operaciones *crossborder*, es decir, los acuerdos entre empresas de países limítrofes —hasta ahora poco implantadas en el sector logístico europeo— se convertirán en una realidad en los próximos años. Michael Portnoy, analista en la división de Productos Industriales de PricewaterhouseCoopers (PwC),

explica que esta tendencia se dará tanto en Estados Unidos como en Europa y explica que se debe, básicamente, a que “muchos de estos compradores operan en mercados nacionales, donde están relativamente consolidados, y necesitan buscar, fuera de sus países de origen, nuevas fuentes de crecimiento”. En contraposición, y según el consultor de PwC, las operaciones en los países

emergentes suelen responder a una consolidación del mercado doméstico, ya que muchas empresas de transporte “tienen espacio para crecer dentro de sus mercados de origen”.

La situación en España, según Bruno Pintó, director de Desarrollo de Negocio Gauller, sigue la línea europea, ya que las pymes tienden a interesarse y a abrirse a aquellas transacciones corporativas

que hasta hace poco “parecían estar reservadas para grupos internacionales”. Por ello, Pintó adelanta que las “operaciones *crossborder* entre sociedades europeas dejarán de ser puntuales, pasando a un primer plano para conseguir objetivos de eficiencia y economía de escala”. En este sentido, el experto destaca que este tipo de acuerdos se desarrollarán, básicamente, para que los recorridos en vacío de la flota de trenes, barcos y camiones se reduzca. “Esto debe cambiar en una Europa de carreteras saturadas y modelos obsoletos, que cada día persigue la reducción del coste logístico en un marco competitivo, racional y sostenible”, sentencia el experto. ■





Las firmas de capital riesgo fijan sus inversiones en los operadores especializados

La inversión coincidirá con el alza de la externalización logística y la creciente demanda de servicios 3PL

J.E. Barcelona

■ La inversión en operadores logísticos especializados, concretamente la que proviene de las firmas de capital riesgo, se incrementará durante los próximos años, coincidiendo con el aumento de la externalización logística y la demanda de servicios 3PL. La tesis se fundamenta en un reciente estudio de PwC bajo el título *Specialty third-party logistics providers: a busy market for transactions in 2014*, del que se desprende que "para las firmas de capital riesgo, que han retrasado sus compras durante la crisis, éste es un momento óptimo para añadir un proveedor especializado en servicios 3PL a sus carteras", antes de que la revalorización de este tipo de compañías sea demasiado alta para los inversores y poco atractiva.

El análisis de la consultora indica que la tasa anual de crecimiento de los servicios logísticos entre 2012 y 2016 se situará en un ratio del 8%. Concretamente, en las industrias de la automoción, los perecederos y la tecnología, que están experimentando los mayores crecimientos en todo el mundo. Asimismo, los directivos de estos sectores consideran, según el estudio de la consultora, que la externalización logística les ayudará a cumplir con los requisitos de sus clientes, además de reducir costes.

LAS TRANSACCIONES EN 2014

Desde PwC sostienen que la mejora económica alimentará las compras de empresas en el futuro. En este sentido, basa su tesis en los datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), que pronostican un crecimiento de la economía mundial del 3,6% para 2014. Asimismo, explican que la fragmentación del mercado logístico ayudará a la consolidación de este tipo de operaciones, pues tal y como reza el informe "la especialización genera un gran número de pequeñas compañías con servicios específicos por áreas geográficas". ■



Los operadores logísticos especializados en automoción crecerán / ARCHIVO

Los principales sectores que externalizarán sus servicios logísticos



Compañías especializadas en equipamientos para telecomunicaciones

Cuando una compañía de telecomunicaciones inicia la construcción de una torre de telefonía móvil opta por contratar un operador logístico especializado. Éste se ocupa de todas las operaciones de traslado de material de la infraestructura. Se trata de una operativa compleja que incluye la coordinación de las grúas, la obtención de los permisos de seguridad, así como la coordinación de un equipo humano especializado y responsable.

les ofrezcan transporte para congelados, refrigerados o a temperatura ambiente, dependiendo de la mercancía a transportar. La asociación con un proveedor logístico de 3PL puede ofrecerles un modelo de costes flexible, porque el negocio del proveedor en cada canal es cíclico y dinámico.



Fabricantes de automóviles y de componentes para el sector de la automoción

Los servicios ofrecidos por los proveedores logísticos reducen los costes laborales y fiscales de los fabricantes. Asimismo, los cambios en la línea de fabricación continúan incrementándose, por lo que los fabricantes necesitan externalizar el trabajo de ensamblaje que ya lo realizan muchos proveedores logísticos especializados.



Distribuidores de alimentación, sobre todo en el sector de los perecederos

Debido a la naturaleza perecedera de sus productos, los distribuidores de alimentos buscan proveedores de 3PL que

FUENTE: PwC

