

EMPRESAS

PAI compra BM por 500 millones y abre el baile de fusiones en los súper

EL FONDO FRANCÉS TOMA EL 70% DE UVESCO/ El capital riesgo se lanza a por los grupos de distribución con el objetivo de consolidar el sector. Hace apenas tres semanas Portobello entró en la cadena Condis.

Pepe Bravo/Víctor M. Osorio.
Madrid

La gestora francesa de capital riesgo PAI Partners ha abierto el baile de fusiones en el sector nacional de los supermercados con la adquisición de una participación mayoritaria en Uvesco, grupo de distribución dueño de BM, entre otras enseñas. El importe de la transacción es confidencial, pero fuentes financieras consultadas por EXPANSIÓN sostienen que Uvesco se ha valorado en torno a los 500 millones de euros.

PAI ha ejecutado la operación, en la que toma algo más del 70% del capital del grupo, a través de PAI MMF, el fondo de la gestora especializado en adquirir compañías de tamaño medio y que está liderado por Mateo Pániker.

Uvesco es uno de los principales distribuidores alimentarios en el norte de España y está en pleno desarrollo en la Comunidad de Madrid, donde entró en 2017 con la compra de Gigante y donde acaba de dar un nuevo paso con la compra del negocio de Condis en la región. Con sede en San Sebastián y fundada en 1993, Uvesco tiene una fuerte presencia en el País Vasco, Cantabria, Navarra y La Rioja. Su oferta sigue un modelo de calidad con una importante presencia de productos frescos de origen local.

PUNTO DE MIRA

El fondo de capital riesgo francés tiene en su diana como potenciales adquisiciones a cadenas regionales controladas por familias, como **Bon Preu** en Cataluña, **Ahorramás** en Madrid, **Gadis** en Galicia o la propia **Condis**.

PAI MMF financiará la adquisición con un préstamo TLB de unos 250 millones de euros

La mayoría de las 277 tiendas del grupo operan bajo la enseña BM Supermercados (249), aunque también tiene la marca Super Amara (8). Las 20 tiendas restantes son franquicias que operan bajo la marca BM Shop. Además, cuenta con cinco plataformas logísticas en el norte de España: dos plataformas de distribución central y tres de distribución de productos frescos.

Uvesco ha crecido desde 465 millones de euros de ingresos netos en 2008 a 954 millones en 2020, duplicando



Mateo Pániker lidera PAI MMF en España.



José Ramón Fernández de Barrena, CEO de Uvesco.

aproximadamente su cuota de mercado. Su ebitda actual es de 70 millones, con un margen del 8%, y la inversión de PAI ayudará a respaldar los planes de expansión del equipo directivo, "tanto de forma orgánica con el despliegue de nuevas tiendas y franquicias, principalmente en el norte de España y Madrid, como a través de oportunidades de fusiones y adquisiciones que surjan en el fragmentado mercado de alimentación minorista español", dijo el fondo.

En la hoja de ruta de PAI al

frente de Uvesco están marcadas en rojo como posibles adquisiciones las cadenas de supermercados regionales de origen familiar, como Ahorramás en Madrid, Gadis en Galicia, Bon Preu en Cataluña o la propia Condis, que acaba de ser adquirida por Portobello y su equipo directivo.

La compra de Uvesco se ha concretado tras un proceso de negociaciones entre las partes desde el pasado verano. Previamente, la cadena de supermercados liderada por José Ramón Fernández de Barre-

na rechazó acercamientos de Carrefour y Alcampo, entre otras.

PAI MMF, que compró Angulas Aguinaga (La Gula del Norte) hace un año, financiará unos 250 millones de la operación con un préstamo *bullet* (TLB) suscrito inicialmente por bancos y que se colocará en el mercado.

Uvesco forma parte de una de las principales singularidades del mercado de distribución en España: la existencia de unas cadenas regionales con gran peso de mercado. De

Una avalancha de compras en el sector

Las oportunidades de crecimiento y la pandemia han despertado un enorme apetito inversor por las cadenas de supermercados, tanto por parte de inversores industriales como financieros. En apenas un año, Carrefour ha comprado Supersol; EP Corporate Group se ha hecho con el 50% de Caprabo y del negocio de Eroski en Baleares; El Corte Inglés ha adquirido Sánchez Romero; la suiza Coop ha tomado el control de GM Food; y Portobello ha comprado Condis, salvo su negocio en Madrid, que fue adquirido por Uvesco. El interés no se ha centrado sólo a nivel corporativo, sino también inmobiliario. Mercadona, Carrefour o Merlin han aprovechado para vender varios paquetes de supermercados en los últimos tiempos a buenos precios y lograr liquidez.

hecho, si se unieran todas, su cuota de mercado alcanzaría cerca de un 15%, superaría a Carrefour y se situaría sólo por detrás de Mercadona.

La empresa que acaba de adquirir PAI es la segunda por cuota de mercado en País Vasco y sus provincias limítrofes, donde la enseña BM Supermercados está más asentada. No obstante, el grupo ha hecho un importante esfuerzo por ganar presencia en Madrid. En 2007 se hizo

> Pasa a pág. siguiente



Compramos edificios en Madrid capital.

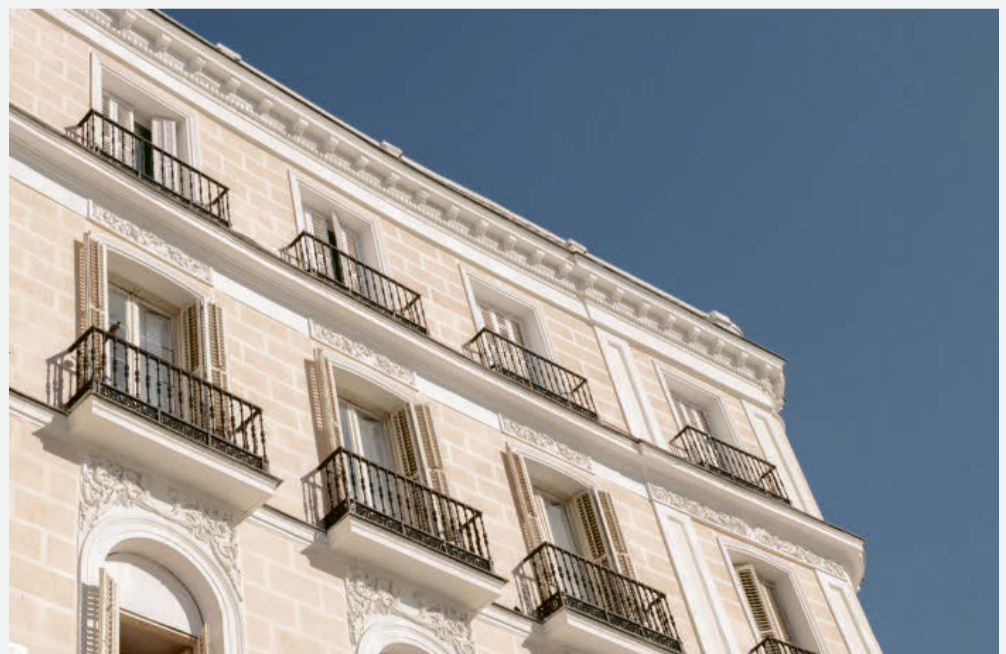
Edificios residenciales, edificios de oficinas, hoteles y hostales.

- Sin importar el estado.
- Todo tipo de situaciones arrendaticias.
- Proindivisos.
- Gestionamos todos los trámites.
- Retribuimos la intermediación.

+34 650 527 035

www.galdanacapital.com

C/ Génova 4, 2º exterior izq. 28001 Madrid / info@galdanacapital.com / +34 91 319 55 05



< Viene de pág. anterior

con Gigante, un distribuidor con 16 supermercados y especial presencia en la sierra madrileña a través de una oferta de 10,5 millones por el grupo, que se encontraba en quiebra.

Desde entonces, la cadena ha ido incrementando su presencia en Madrid como una mancha de aceite, incluyendo la capital, tanto orgánicamente como con la reciente compra del negocio de Condis en la región. Actualmente suma casi 40 supermercados en la Comunidad de Madrid.

La entrada de PAI en su accionariado pretende llevar a la empresa a un nuevo nivel. El primer paso será superar la barrera de los 1.000 millones para situar a Uvesco en la primera división de los supermercados regionales junto a Bon Preu, Ahorramás o Gadis. El segundo paso, más lejano, sería equipararse con Eroski o Consum, tan grandes que juegan en la liga de las cadenas nacionales. Entre los asesores de PAI en la compra figuran AZ Capital, Crea, EY y Gómez-Acebo y Pombo.

Mercado agitado

Más allá de la eventual concentración del sector, la distribución vive un momento de gran agitación. Mercadona, líder absoluto, mantiene una cuota de mercado de en torno al 25% gracias a sus más de 1.600 establecimientos, mientras que Carrefour ha sumado una agresiva estrategia de inauguraciones a la compra de Supersol para elevar su red en más de 300 puntos de venta en dos años –hasta las 1.434– y alcanzar ya un 9,3%, según Kantar.

Los dos grandes agitadores del mercado son, no obstante, las alemanas Lidl y Aldi. La primera ocupa ya la tercera posición del mercado con una cuota del 6,9%. En 2021 ha inaugurado más de 40 tiendas, hasta alcanzar las 630, y tiene un plan de inversiones de 1.500 millones para superar los 800 establecimientos en 2024. Ayer anunció que destinará 85 millones a su nuevo almacén de Escúzar (Granada), uno de los cuatro nuevos centros logísticos que acompañarán esta expansión.

Aldi tiene todavía un tamaño mucho más reducido, con una cuota del 1,4%, aunque se ha situado durante los últimos dos años como la cadena que más nuevos clientes ha ganado en España.

Frente a ellas, Dia se recompone de su crisis junto a Lette- rone; Eroski ha abierto una nueva etapa tras reducir su deuda; y Alcampo mantiene una posición estable.

APETITO INVERSOR POR EL NEGOCIO INMOBILIARIO

Las promotoras entregarán 90.000 viviendas en alquiler hasta 2029

'BOOM' DEL 'BUILD TO RENT' / El interés inversor disparará la oferta de viviendas en renta en los próximos ocho años, hasta representar un 22% de las entregas previstas por las promotoras en este periodo.

Rebeca Arroyo, Madrid

El apetito de los inversores por el sector inmobiliario y, en concreto, por el negocio residencial acelerará la producción de nueva vivienda en alquiler por parte de las promotoras, hasta llegar a suponer un 22% del total que se prevé entregar en España en los próximos ocho años, con cerca de 90.000 nuevas unidades estimadas en el periodo de 2022 a 2029, según *The Housing Property Telescope*, elaborado por el equipo de *Strategy & Transactions* de EY.

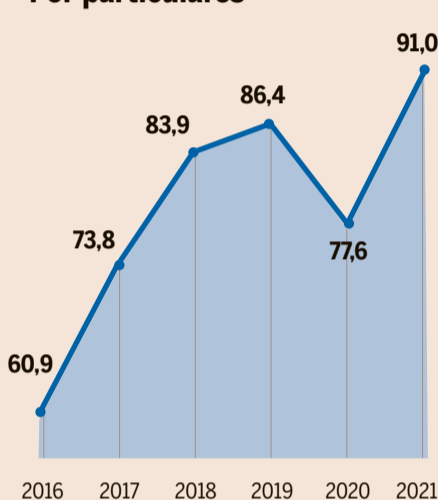
Neinor, Aedas, Gestilar, ASG, Locare, Grupo Lar, Kronos Homes, Vía Célere, Culmia, Metrovacesa, AQ Acen- tor, Pryconsa, Amenabar o Be Corp, entre otras, se lanzan a la promoción de viviendas en renta para sus propias plataformas de alquiler o para terceros.

En cuanto a los inversores, aunque cada vez son más los institucionales presentes en este negocio, los más activos en el mercado español son DWS –gestora controlada por Deutsche Bank–; la aseguradora AXA; Azora, a través de distintas plataformas; Vivia –joint venture formada por Grupo Lar y Primonial–; Stay –la sociedad constituida por Nuveen y Kronos–; promotoras como Neinor, Culmia o Pryconsa; Tectum y fondos de inversión como Hines, Ares,

INVERSIÓN TOTAL EN RESIDENCIAL EN ESPAÑA

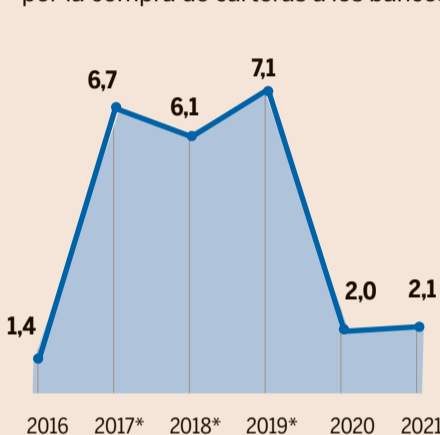
En miles de millones de euros. 2021, estimaciones.

> Por particulares



> Por institucionales

*Alto volumen transaccionado por la compra de carteras a los bancos



Expansión

Fuente: EY

Aberdeen o Aquila Capital, entre otros.

Según el estudio de EY, de 2022 a 2025 hay previstas cerca de 25.000 viviendas en proyectos de *build to rent* (promoción destinada a alquiler), sin llegar a representar más de un 13% del total de vivienda nueva que será entregada por año en el mercado nacional. Esta tendencia se acelerará de 2026 a 2029 cuando se proyectan algo más de 64.000 unidades, un 39% del total de la nueva vivienda a entregar prevista actualmente.

Javier García-Mateo, socio responsable del sector Real Estate para el área de *Strategy and Transactions* de EY España, avisa de que la incertidumbre que ha suscitado la nueva legislación sobre la vivienda podría llegar a retrasar varios años más una parte de las viviendas a entregar inicialmente previstas bajo la modalidad de *build to rent*.

“Las cerca de 25.000 viviendas que se entregarán bajo la modalidad de *build to rent* en España presentan en su mayoría planes de negocio conser-

vadores y llevan también aparejadas unas estructuras de financiación bastante prudentes. Más allá de este volumen, no esperamos mayor actividad hasta que exista cierta certidumbre sobre el aterrizaje del anteproyecto de ley de la vivienda anunciada hace algunos meses por el Gobierno”, avanza.

Entre las cuestiones que más preocupan de la futura norma que plantea el Gobierno figura la posibilidad de fijar precios en áreas tensionadas o permitir que los ayuntamien-

La inversión institucional llegará a los 2.100 millones en 2021 y subirá a 2.500 millones en 2022

Plataformas como Stay y Vivia, Neinor, AXA y las gestoras DWS y Azora, entre los más activos

Los inversores estudian crear carteras granulares comprando pisos de segunda mano

tos puedan reservar el 30% de las nuevas promociones a vivienda social con una compensación a los promotores.

En cuanto a las 64.000 viviendas adicionales bajo la modalidad de *build to rent* previstas entre 2026 y 2029, con inversores ya identificados, el socio de EY precisa que, de momento, es “muy pronto” para estimar la viabilidad de estas iniciativas de promoción futura.

Pese al aluvión de nuevos proyectos, el consenso de los inversores considera que las

Los fondos alquilan a un precio hasta un 30% inferior a la media

R.A. Madrid

Una de las conclusiones de *The Housing Property Telescope* es que, pese a que algunos sectores críticos consideran que los fondos han encarecido el precio del alquiler, el *private equity* está favoreciendo la accesibilidad de la viviendas a las clases medias y bajas.

Según los datos de Atlas Real Estate Analytics que recoge el estudio de la consultora, las plataformas creadas por estos inversores comer-

cializan sus viviendas en alquiler por debajo del precio de mercado de segunda mano de sus respectivas áreas de influencia con descuentos entre el 7% y el 20% en la mayor parte de los casos.

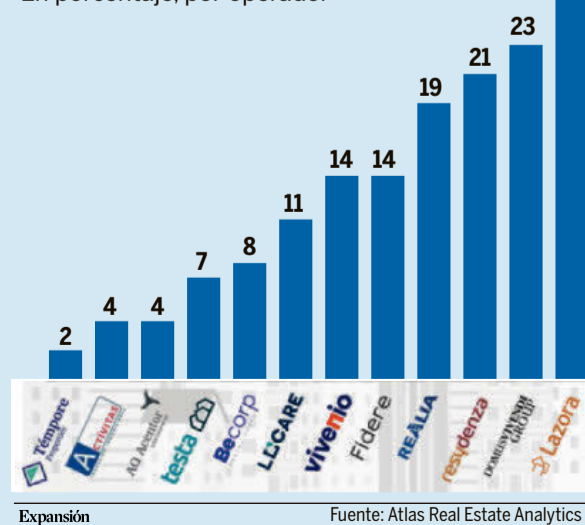
Las rebajas máximas frente a la media del mercado comparable las tiene Lazora (la plataforma de Azora), con descuentos del 30%; mientras que las mínimas corresponden a Tèmpore, Socimi controlada por el fondo de inversión TPG.

El mayor casero de España, Blackstone, comercializa sus pisos con un descuento del 7% frente a la media de su área de influencia, en el caso de su Socimi Testa, y con descuentos más agresivos –del 14%– para el producto de Fidere.

La vivienda en manos de institucionales no supera el 5% del producto total en renta en España, por lo que su influencia en la evolución de precios no es significativa.

DESCUENTOS SOBRE LAS RENTAS MEDIAS DEL MERCADO

En porcentaje, por operador



Expansión

Fuente: Atlas Real Estate Analytics