

Expansión

Expansión

Lunes 19 de diciembre de 2005

ESPECIAL

BANCA DE INVERSIÓN

ACTUALIDAD | Página 42

Grandes operaciones empresariales
marcan el ejercicio 2005

TENDENCIAS | Página 44

Los servicios de las entidades se
adaptan a los nuevos clientes

ANÁLISIS | Páginas 45 y 46

Las compañías valoran las
oportunidades del mercado

LAS COMPAÑÍAS VALORAN LAS ACTUALES POSIBILIDADES DE NEGOCIO

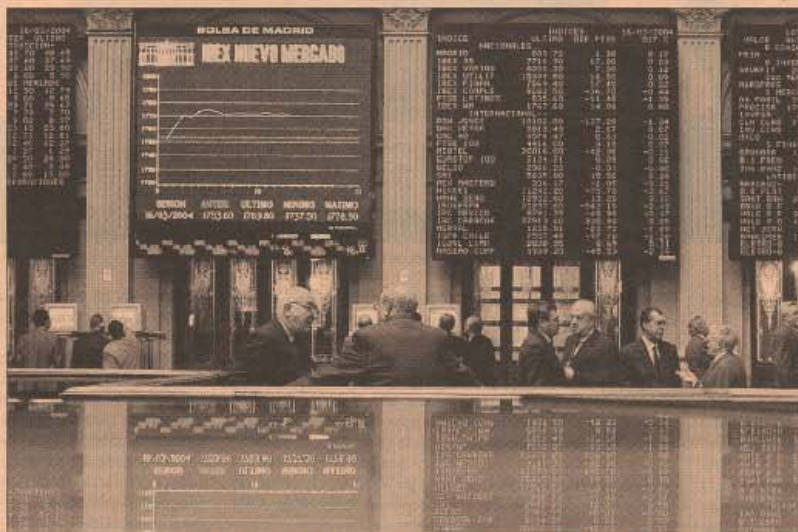
Oportunidades del mercado global

La gran actividad empresarial con origen y destino en el mercado español anima las previsiones de las compañías para el próximo año.

El ejercicio que está a punto de terminar ha devuelto la bonanza al sector de la banca de inversión, cuyos responsables no dudan en calificar 2005 como un año "muy bueno" e incluso "espectacular". La abundancia de fusiones y adquisiciones de empresas no ha defraudado las expectativas de las entidades. "Las grandes operaciones de M&A han originado una gran actividad en las áreas de deuda, particularmente préstamos sindicados. Los mercados de capitales han tenido un ejercicio mucho más tranquilo, debido a la escasez de salidas a Bolsa y limitadas emisiones de bonos", afirma Roger Ramos, director general de Fortis Bank Banca de Inversión.

El reajuste de los últimos cuatro años ha dado paso a nuevas fusiones y adquisiciones

El panorama ha dado un vuelco respecto a lo vivido en los cuatro últimos años. "El periodo 2001-2004 se caracterizó por importantes reajustes empresariales a ambos lados del Atlántico", señala Alfonso Gómez-Acebo, director de la División de Global Banking de Deutsche Bank, quien añade que "la mejora de la productividad y de los márgenes se convirtió en el principal objetivo, mientras que el crecimiento vía adquisiciones en un en-



El sector espera que en 2006 crezca el número de colocaciones de empresas en Bolsa.

Por Rafo Martín

torno incierto, marcado por el terrorismo internacional y por la guerra de Irak, pasó a un segundo plano".

Cambio de ciclo

Completado este ajuste, los movimientos se suceden sin descanso en el mundo empresarial y, como afirma Francisco Sánchez Asiaín, consejero delegado de UBS Investment Bank España, "durante este año se han producido algunas de las más importantes operaciones estratégicas de la última década, como la opa de Gas Natural sobre Endesa o la oferta de Telefónica por O2".

Carlos Ortega, director general de Banca de Inversión de Calyon, resume los factores que han hecho posible esta explosión de actividad: "Los bajos niveles de apalancamiento de las empresas, después de unos años centrados en la contención de deuda, unidos a una liquidez muy importante en el mercado bancario, y unos tipos de interés históricamen-

te bajos, han dado pie a la búsqueda de alternativas de crecimiento no orgánicas, a través de compras de compañías en sectores y geografías estratégicas", explica.

España mira a Europa

El mercado español ha sido uno de los más atractivos en este contexto. Según Francisco Sánchez Asiaín, "el crecimiento empresarial y la mejora de los resultados de los

grandes grupos españoles a lo largo de 2005, junto con el buen comportamiento de la Bolsa, han posibilitado una serie de operaciones estratégicas que han beneficiado al sector de la banca de inversión en España".

En los últimos años, la ambición de las firmas españolas se había saciado con la compra de compañías en Latinoamérica, pero, en opinión de Alfonso Gómez-

Acebo, "parece intuirse una tendencia en el sentido de reorientar el foco de estas potenciales operaciones hacia la mejora de la plataforma europea, tanto en operaciones en países del Este, como en otras economías centrales dentro de la Unión Europea".

En el departamento de Banca de Inversión de Morgan Stanley comparten esta opinión, y afirman que "España ha pasado a ser también un país comprador en Europa. Esta tendencia seguirá en el futuro, porque las firmas españolas están saneadas, y tienen tamaño y fortaleza financiera suficientes para llevar a cabo importantes operaciones en el continente europeo".

Esta fortaleza está colocando a España entre los mercados más atractivos para la banca de inversión, al nivel de plazas europeas más consolidadas, como Reino Unido, Italia, Alemania y Francia. Desde Royal Bank explican que "todos los mer-

cados europeos son, en mayor o menor medida, interesantes, bien sea por fusiones, adquisiciones, spin-offs, reestructuraciones, etcétera."

A juicio de Merrill Lynch, también "los mercados europeos emergentes están cobrando mayor relevancia, debido a los procesos de privatización de empresas estatales, las expectativas de crecimiento de las que gozan y su condición de área de expansión natural para otras empresas europeas". La victoria de Telefónica, el pasado verano, en el proceso de privatización de la operadora checa de telecomunicaciones Cesky Telecom es un buen ejemplo del interés que generan los países del Este del continente.

También Roger Ramos, director de Banca de Inversión de Fortis Bank comenta que Europa del Este es otro foco de interés para este negocio. "Nuestra entidad tiene una fuerte presencia en Polonia, a través de PPA Bank, y por otro lado, hemos comprado en Turquía, este año, Disbank, una de las más importantes instituciones financieras de este país", afirma Ramos.

Los clientes exigen de los bancos de inversión una visión global de los diferentes mercados

Pero la banca de inversión también tiene mucho que agradecer al interés que el mercado español ha despertado este año fuera de nuestras fronteras, y que se ha concretado en movimientos como la compra de Amena por France Télécom o el acuerdo de fusión entre Aisa y National Express. No obs-

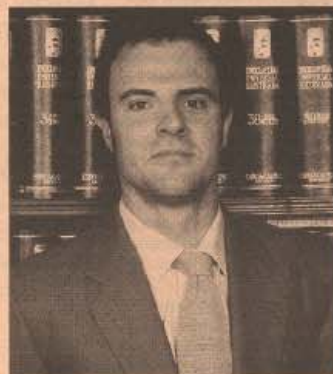
(Pasa a la pág. siguiente)



Alfonso Gómez-Acebo, de Deutsche Bank.



Ignacio Muñoz-Alonso, de Rothschild.



Pablo Díaz, de GBS Finanzas.



Enrique Casanueva, de JP Morgan.



Roger Ramos, de Fortis.

LAS COMPAÑÍAS VALORAN LAS ACTUALES POSIBILIDADES DE NEGOCIO

La fuerza de los independientes

Las entidades independientes ocupan un importante espacio en el competitivo sector de la banca de inversión. Según Pablo Díaz, socio de GBS Finanzas, entre las fortalezas de estas firmas se encuentran "la localización de operaciones que no están en el mercado, a las que no se accede vía subasta, y el tratamiento personalizado, sobre todo, en el nicho de operaciones entre pequeñas y medianas compañías". También Socios Financieros orienta sus servicios de asesoría a medianas y pequeñas empresas, tanto locales como internacionales. La creciente importancia de los proyectos empresariales y de los equipos de gestión nos ha llevado a promover proyectos de crecimiento en sectores fragmentados, identificando equipos gestores de primer nivel", explican desde la compañía española.



Julio Babecki, de BNP Paribas.



Javier Salaverri y Manuel Falcó, de Citigroup.



Jorge Vasallo, de ABN Amro.

(Viene de la pág. anterior)

tante, España no sólo ejerce su atractivo sobre los grandes grupos internacionales.

En los últimos años, la creciente actividad de los fondos de capital riesgo extranjeros en el mercado español se ha convertido en la tendencia más relevante en el sector. Estos nuevos clientes de la banca de inversión han venido a cubrir el hueco dejado por los grupos corporativos, que habían limitado el crecimiento mediante adquisiciones, debido a la política de reducción de deuda. Según Morgan Stanley, "España ya cuenta con

compañías con las características de crecimiento y estabilidad que buscan este tipo de compradores".

"Los inversores financieros han levantado grandes fondos paneuropeos y mundiales, y han mantenido unas necesidades de inversión muy fuertes que, sin duda, han seguido ayudando a levantar el mercado de banca de inversión", añade Carlos Ortega.

Los fondos de inversión han sido los artífices de relevantes operaciones llevadas a cabo durante este ejercicio, como las compras de Amadeus y Cortefiel, y, a juicio de las compañías, no per-

derán protagonismo en los próximos años. "En el futuro, estas compañías serán grandes dinamizadores del sector bursátil. Dentro de unos años, habrán adquirido numerosas compañías, y la salida para sus desinversiones será la Bolsa", afirma Jorge Vasallo, director de Corporate Finance de ABN Amro.

Hoy por hoy, las necesidades de estos nuevos clientes han obligado a la banca de inversión a adaptar su funcionamiento a ellas. "Muchos bancos hemos creado departamentos especializados para atender a los clientes financieros", explica Vasallo. Fuentes de Merrill Lynch aseguran que "estos clientes demandan una mayor creatividad, con el fin de obtener factores diferenciales respecto a los demás fondos en los procesos de venta que, por lo general, son extremadamente competitivos". Desde Calyon, Carlos Ortega añade que, "además de solicitar la generación de nuevas ideas y oportunidades, los fondos priman la disponibilidad de financiación en términos razonablemente agresivos para maximizar los retornos".

Buenas previsiones

Motivos como la capacidad de las empresas españolas para representar un importante papel en Europa y el creciente atractivo del mercado nacional para las compañías extranjeras y el capital riesgo, llevan a la banca de inversión a esperar para 2006 un volumen de actividad empresarial similar a la de este año, con la consecuente cosecha de éxitos. "Sigue habiendo una liquidez abundante en manos de las empresas industriales, los tipos de interés se mantendrán en los niveles actuales y la deuda seguirá siendo barata", expone Julio Babecki para explicar el optimismo del sector. El director de Banca de Inversión de BNP Paribas espera también "que se retome el ritmo de las salidas a bolsa de empresas medianas dinámicas, lí-

deres en sus sectores, en los próximos doce o dieciocho meses".

El debut de Corporación Dermoeástica en el parqué, el pasado mes de julio, es un ejemplo de esta tendencia. Desde Morgan Stanley, entidad encargada de la colocación, consideran que "las compañías que tradicionalmente han tenido una pequeña o mediana capitalización, con un modelo de negocio diferenciado y un gran crecimiento, son otro de los grandes motores de la actividad actual". La firma señala que otras empresas con este perfil seguirán el ejemplo de Corporación Dermoeástica a lo largo de 2006. Como expresan Javier Salaverri y Manuel Falcó, responsables de Banca de Inversión de Citigroup, "es-

peramos que las salidas a Bolsa se incrementen en los próximos años; aunque no es de prever que debuten grandes empresas españolas, sí que vemos medianas empresas con fuertes perspectivas de crecimiento saliendo al parqué".

En cuanto a los sectores más atractivos en 2006, Ignacio Muñoz-Alonso, director general de Rothschild, destaca "la construcción y el mercado inmobiliario". Asimismo, reconoce que "las compañías españolas son de las más importantes del sector en todo el mundo, a pesar de que la economía española se encuentra entre el séptimo y octavo lugar".

Javier Salaverri y Manuel Falcó, de Citigroup, añaden que "los sectores con más oportunidades para la banca de inversión, en los próximos meses, serán el financiero, las infraestructuras y los bienes de consumo, sin olvidar el energético, con una importante participación de las energías renovables".

Entorno global

En un entorno cada vez más global, muchas compañías apuestan por ofrecer servicios más personalizados y adaptados a las nuevas demandas. Como explican desde BBVA, "cada vez es más necesario integrar adecuadamente la cadena de valor y dar soluciones de producto flexibles". Además, añaden que "es fundamental tener una visión integral de los diferentes mercados, ya que éstos están cada vez más interrelacionados".

En la misma línea se expresa Enrique Casanueva, director de Banca de Inversión para España y Portugal de JP Morgan. "Los clientes demandan más que los bancos sean capaces de ofrecer, junto a asesoramiento financiero, también otros productos -como financiación o derivados-, que permiten cubrir las necesidades completas de servicios de banca de inversión con un único proveedor (one-stop-shop)", explica Casanueva.

TeleTech, una de las
empres líderes mundiales
en Call Centers.



Es hora de que usted
sepa lo que TeleTech
hace por su negocio.

TeleTech invierte en recursos humanos, tecnológicos, financieros y de conocimiento para desarrollar soluciones para las áreas de oportunidad de sus negocios. Más de 20 años, de experiencia en el manejo de proyectos de alto valor añadido.



T. 912912600 Genova 6, 28004 Madrid manu.gonzalez@es.telettech.com

Tendencias

Las empresas españolas enfocan su estrategia de compras hacia el continente europeo

Los fondos de capital riesgo extranjeros son los nuevos clientes de la banca de inversión

El sector espera que en 2006 salgan a bolsa compañías de mediana capitalización

Ofrecer servicios cada vez más personalizados es clave para competir en el sector