

SOCIOS FINANCIEROS Y UBS TIENEN EL MANDATO

Advent busca un nuevo socio financiero para Parques Reunidos

La firma de capital riesgo necesita músculo económico para desarrollar el plan internacional de la empresa propietaria del Parque de Atracciones y el Zoo de Madrid.

CONCHI LAFRAYA. Madrid

La firma de capital riesgo Advent, cuyo consejero delegado en España es Juan Díaz-Laviada, ha contratado a Socios Financieros y al banco de inversión UBS con el objetivo de que le ayuden a buscar un nuevo socio para Parques Reunidos. Estas dos entidades financieras, que tienen el mandato conjunto para explorar opciones estratégicas, se encuentran actualmente preparando los documentos del proceso, que estarán listos en alrededor de un mes.

Advent, junto a Morgan Stanley, Standar Life y el equipo directivo, controlan el 100% de Parques Reunidos desde diciembre de 2003, cuando la gestora protagonizó la primera exclusión de bolsa del mercado español llevada a cabo por una firma de capital riesgo. Parques Reunidos había entrado en el parque español en mayo de 1999, con lo que sólo cotizó en el

La compañía prevé facturar 160 millones de euros este año, un 48,46% más que en 2005

mercado de valores durante tres años.

La operación liderada por Advent supuso un desembolso de 173 millones de euros en 2003.

Parques Reunidos, que cuenta actualmente con 22 parques, obtuvo una cifra de negocio de 107,7 millones de euros en 2005 y un resultado bruto de explotación (ebitda) de 40,1 millones de euros. Las previsio-

El gigante español en ocio



Una montaña rusa desde España a Europa

Los orígenes de Parques Reunidos se remontan a 1967. Por aquel entonces, se constituyó la empresa bajo la denominación Parque de Atracciones Casa de Campo de Madrid. A este complejo, ubicado en la capital, se le sumó el Zoo madrileño y, poco a poco, parques repartidos por todo el territorio nacional. La compañía empezó a cotizar en el mercado de valores en 1999 y, a finales de 2003, Advent decidió que su precio no reflejaba la realidad de

nes del grupo son alcanzar una facturación de 160 millones de euros en 2006 y un ebitda de 50 millones de euros.

La compañía ha pasado de ser una empresa que operaba principalmente en España hace tres años a que el 50% de su negocio proce-

da de los mercados internacionales en 2006. Entre los objetivos de Advent con la entrada de un nuevo socio, figura seguir fi-

nanciando la expansión internacional. El proceso de adquisiciones continuas (el pasado verano adquirió el Parque Acuático Marine-land por 75 millones de euros y el italiano Mirabilandia por cien millones de euros) requiere un músculo financiero mayor, del que Advent había previsto en un principio. Actualmente, hay más de 300 parques en Europa susceptibles de ser comprados, entre ellos el madrileño

El 50% de la actividad de la empresa de ocio procede de los mercados exteriores

Warner, por el que Parques Reunidos pujará.

El fondo se encuentra a la espera de las propuestas que le presenten Socios Financieros y UBS para tomar una decisión en firme. La intención de Advent, en un principio, no es abandonar el capital de la empresa de ocio por completo, pero todo dependerá de las ofertas que se pongan sobre la mesa. Tampoco se ha decidido el porcentaje de capital que mantendrá Advent y si continuará con la gestión. Lo lógico es que se dé entrada a una nueva firma de capital riesgo. Otra posibilidad que se baraja es la entrada de un grupo del sector de ocio europeo.

La tercera opción que se podría diseñar para que Advent desinvierta es una salida a bolsa, "pero esta alternativa está prácticamente descartada", señalan fuentes cercanas a la operación.

LALLAVE

Otro dueño para Parques Reunidos

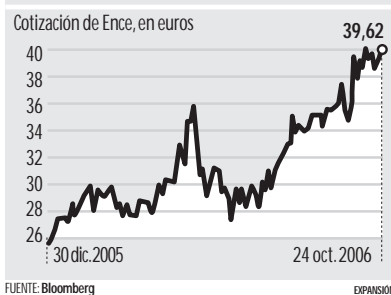
La sociedad de capital riesgo Advent marcó un punto de inflexión en la bolsa, al protagonizar la exclusión de cotización de Parques Reunidos después de hacerse con su control. Era la primera que hacía el capital riesgo en el mercado español. Fue en 2003. Parques Reunidos llevaba cotizando poco más de tres años con más pena que gloria, con una caída continuada del valor hasta que comenzaron los rumores de cambios de accionistas que desembocaron en la compra por Advent por 173 millones de euros. Entonces, Parques Reunidos gestionaba el Parque de Atracciones y el Zoo de Madrid y L'Oceanografic de Valencia, y se encontraba en pérdidas. Hoy, tres años después, la firma de ocio gestiona 22 instalaciones, y al finalizar este ejercicio espera facturar 160 millones de euros, con un ebitda de 50 millones. Y todo hace indicar que empieza un nuevo ciclo para la empresa de parques de atracciones. Advent tiene un ambicioso plan de expansión en el mercado europeo para Parques Reunidos y necesita más financiación de la prevista inicialmente para desarrollarlo. ¿Supondrá esto que Parques Reunidos volverá a cambiar de dueño? En la firma de capital riesgo dejan abierta cualquier posibilidad: que entre otro fondo de capital riesgo, que lo haga un competidor de Parques Reunidos, o incluso la salida total de Parques Reunidos. ¿Es descabellado pensar en la última alternativa? El mercado piensa que no: Parques Reunidos es ahora una empresa enderezada, con un negocio claro, y Advent puede considerar ya madura la inversión realizada hace ahora tres años. Por supuesto, todo dependerá de la oferta que se ponga sobre la mesa. Y un efecto colateral: Parques Reunidos era un candidato a participar en el capital y gestionar el Parque Warner de Madrid. Ahora, esa operación queda, como poco, congelada.

ENCE

Limpia la hojarasca, cortar ramas y fortalecer el tronco. Ésa es la base del plan estratégico 2007-2011 que presentó ayer la papelera Ence al mercado. El plan tiene como objetivo algo más que duplicar la producción de ce-

lulosa, reducir un 30% el coste de esa producción y triplicar el beneficio después de impuestos al final del periodo. La limpieza de hojas se producirá con una simplificación de la estructura de la organización. Las ramas se cortarán mediante desinversiones en terrenos no productivos y la venta de filiales no estratégicas. Y el tronco

Fondo alcista



FUENTE: Bloomberg

EXPANSION

se fortalecerá porque Ence prevé centrarse en su negocio principal: la celulosa. Esa estrategia alcanza a la actividad en España y en Uruguay, donde también se emprende un proceso de racionalización con el fin de duplicar la producción y reducir considerablemente sus costes. El nuevo plan estratégico supone un importante cambio de rumbo respecto al proceso de diversificación emprendido años atrás, incluso con intentos de convertir a Ence en una empresa eléctrica mediante la generación de energía con biomasa. Ahora, la compañía controlada por *los Albertos* –tienen el 15% del capital– y Juan Luis Arregui –con el 14,8%– quiere ser un referente mundial en el negocio de la celulosa. Eso es lo que sabe hacer y no quiere disipar sus objetivos.

RYANAIR

Cualquiera que conozca un poco la trayectoria de Ryanair o haya escuchado alguna vez a su carismático consejero delegado, Michael O'Leary, sabe perfectamente la aversión de la aerolínea hacia los sindicatos. No los reconoce como interlocutores ni los reconocerá nunca. No cree en los comités de empresa, anima a evitar la afiliación sindical y no ha vacilado en llevar a los tribunales a representan-

tes sindicales o afiliados acusándolos de intimidar y acosar a otros empleados para que secundaran movilizaciones. Es comprensible que CCOO quiera hacerse fuerte en la compañía y esté convocando paros periódicos para forzar a la aerolínea a modificar sus prácticas laborales y cumplir con el convenio colectivo, pero el sindicato ya ha tenido una idea de a qué tipo de aerolínea se enfrenta. Ryanair no es como Iberia. Si su personal de tierra se pone en huelga y le impide facturar el equipaje, pues no se factura el equipaje, y punto. Una compañía que, como Ryanair, es capaz de dejar durante semanas sin hielo las bebidas de los pasajeros para forzar a los proveedores de hielo a rebajar los precios, es capaz de todo. CCOO debería darse cuenta de la guerra en la que se ha metido. Y la Generalitat, que ha pedido a Ryanair abrir negociaciones con el sindicato y solucionar el conflicto laboral, haría mejor si se mantuviera al margen.

CAJA MADRID

Caja Madrid suma y sigue. Las cifras del tercer trimestre del año muestran un crecimiento sostenido del negocio –del 31% en créditos y del 23,5% en recursos– que, junto con la buena evolución de sus inversiones –Endesa– proporcionan un aumento del beneficio del 35%, que sería del 17% sin el fuerte dividendo que recibió de la eléctrica y de las demás participadas. Las cifras muestran el dinamismo de la entidad, con incrementos significativos de negocio en los segmentos en los que ha puesto más énfasis comercial: jóvenes, banca personal y microempresas. El aumento de negocio en estos segmentos compensa una ligera ralentización del crecimiento de los créditos hipotecarios, que pasa del 36% de junio al 33% de septiembre. Al fuerte aumento del negocio se suma la contención de costes, que apenas crecen respecto al año pasado. En Caja Madrid señalan que los incrementos de negocio y de márgenes son los mayores del sector y le permitirán superar los mil millones de beneficio al finalizar el ejercicio, que se convertirá en el mejor en la historia de la caja de ahorros madrileña.