



## POR QUÉ EL SECTOR DEL PACKAGING SERÁ ATRACTIVO PARA EL M&A EN 2020

### WHY THE PACKAGING SECTOR WILL BE ATTRACTIVE FOR M&A IN 2020

Diego Moreno

Desde 2014 hasta 2019 se han producido 52 adquisiciones de empresas españolas en el sector del packaging, en una clara tendencia de consolidación sectorial que continuará a lo largo de los próximos meses. Este año y a medio plazo las empresas de menor tamaño se verán afectadas por unas mayores exigencias de inversión para cumplir con normativas medioambientales y para incorporar nuevas tecnologías, lo que impulsará el proceso de concentración- Los segmentos que despiertan mayor interés entre los compradores son salud, alimentación y bebidas, cosmética y comercio electrónico.

A pesar de ser un sector maduro que no experimenta tasas de crecimiento espectaculares, las empresas de packaging resultan sumamente atractivas para los inversores por su carácter defensivo, tras haber demostrado fortaleza y estabilidad en anteriores crisis económicas. Los inversores también valoran su componente local, pues el sector del packaging existe en todos los territorios por razones de servicio al cliente y transporte.

En un sector sin grandes tasas de crecimiento, las empresas de packaging buscan expandirse a base de Fusiones y Adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés). Estos procesos de compra y venta permiten a las empresas del sector incrementar su presencia geográfica para atender a unos clientes más globales con plantas en diferentes países y que requieren tiempos de entrega más rápidos, con pedidos más pequeños, pero más frecuentes. El M&A también permite a las empresas aumentar tamaño para mejorar su poder de negociación con clientes y proveedores, incorporar carteras de clientes fide-

Between 2014 and 2019 there have been 52 acquisitions of Spanish packaging companies, a clear sign that the sector is going through a consolidation process in a trend that will continue in the following months. Within the next year and in the middle term small companies will face greater investment demands in order to keep up with environmental obligations and to incorporate new technologies, what will boost even further the consolidation process. The most attractive segments for buyers are healthcare, food & beverages, cosmetics and e-commerce.

Despite being a mature sector that doesn't experience high-growth rates, packaging companies are very attractive for investors because of their defensive nature, after proving their strength and stability in previous financial crises. Investors also positively value that packaging is regional, and exists in all territories, driven by the need for fast customer service and maintaining minimal logistics costs.

In a sector without high-growth rates, packaging companies tend to seek growth through Mergers and Acquisitions (M&A). These buy and sell processes allow packaging companies to increase their geographical presence, in order to serve more global clients which often have plants in different countries and who require faster delivery times with smaller but more frequent orders. Through M&A operations companies are able to increase their size and therefore their bargaining power with customers and suppliers, as well as to achieve operational synergies and to incorporate loyal customer portfolios to which they can offer additional products (one-stop shop strategies).

zados, con la posibilidad de ofrecerles además otros productos del portfolio, adquirir know-how o tecnología, y obtener sinergias operativas.

Los segmentos que despiertan mayor interés para el M&A son salud, cosmética, comercio electrónico y alimentación y bebidas. Cada uno de estos segmentos tiene sus propias dinámicas microeconómicas y factores por los que resultan atractivos. En el caso de la salud, este segmento se encuentra sujeto a una mayor regulación por parte del sector público y es más nicho, por lo que las empresas suelen venderse a precios superiores a la media del sector. Mientras tanto, el segmento de la alimentación y bebidas destaca por su componente anticíclico y por generar flujos de caja más predecibles a lo largo del tiempo. En cuanto al packaging para cosmética, encontramos que en muchas ocasiones los envases venden casi más que el propio producto, en una mezcla de funcionalidad y diseño, y existen empresas con márgenes interesantes que ofrecen un producto de gran valor a su cliente a un coste relativamente menor en comparación con el precio del producto final. Una mención aparte merece el segmento del comercio electrónico, ya que experimenta grandes tasas de crecimiento y goza de excelentes perspectivas de futuro. El cartón domina este segmento y el plástico se mantiene en un segundo plano, con elementos complementarios o de seguridad como *fillers* o cintas adhesivas.

## Un sector en consolidación

En España, el sector del packaging se encuentra fragmentado y ofrece oportunidades de consolidación, a excepción de los segmentos de vidrio y metal, que ya están más concentrados. Desde 2014 hasta 2019, se han producido 52 adquisiciones de empresas españolas en el sector del packaging, en una clara tendencia de consolidación sectorial que continuará a lo largo de los próximos meses. Un aspecto a destacar es el gran interés de los grupos extranjeros por las empresas de nuestro país, al protagonizar más del 60% de dichas compras. Este fenómeno se ha acentuado en los últimos años puesto que 19 de las 24 transacciones efectuadas desde 2017 han sido realizadas por compradores extranjeros. Entre las operaciones más recientes

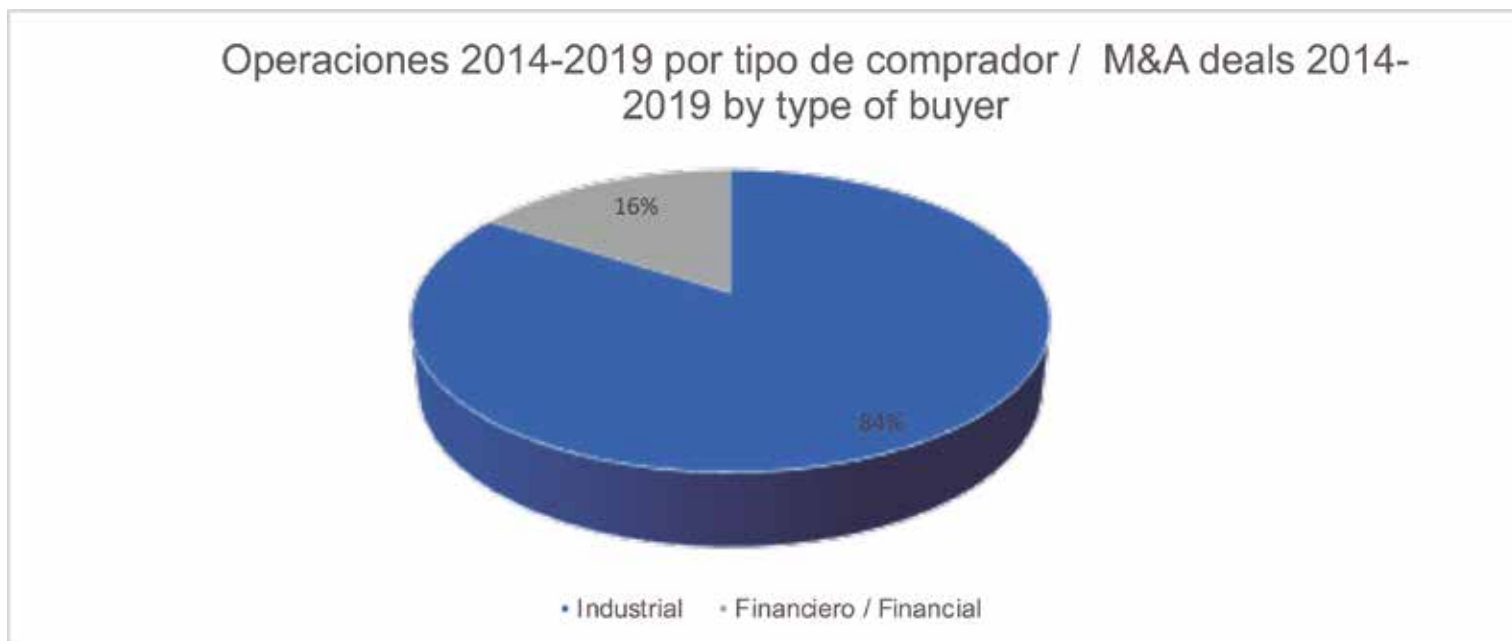
The most attractive segments for M&A transactions in the packaging sector are health, cosmetics, e-commerce and food & beverages. Each of these segments has its own microeconomic dynamics and specific factors that make them appealing to investors. The health segment, for example, is subject to greater regulation and is more of a niche market, which is why companies in this segment are sold for higher multiples than the sector average. The food & beverages segment stands out for its anticyclical nature, and for generating more predictable cash flows over time. Regarding cosmetics packaging, in many cases the package sells more than the product itself, in a mixture of functionality and design, and there are companies with interesting margins that offer a high-value product at a low cost in relative terms compared to the price of the end product. The e-commerce segment is also worth mentioning, as it is experiencing high-growth rates and has great future prospects. Cardboard dominates this segment whilst plastic remains secondary, focused on complementary or security items such as *fillers* and adhesive tape.

## A sector in consolidation

In Spain, the packaging sector is fragmented and offers great opportunities for consolidation, except for the glass and metal segments which are more concentrated. From 2014 until 2019 there have been 52 acquisitions of Spanish companies in the packaging sector, a clear sign of the sector's consolidation that will continue in the months to come. An aspect worth mentioning is the interest shown by foreign groups for our national companies, being responsible for 60% of those acquisitions. This trend has increased in the last years, as 19 out of 24 transactions that have taken place since 2017 were conducted by foreign buyers. Amongst the most recent operations is the acquisition of Europac by DS Smith, the sale of Nekicesa to the British multinational Essentra or the purchase of Fina Flexible by the French CPC.

Alongside this strong entry of foreign groups, the big Spanish companies in the sector like Saica, Armando Álvarez or Quadpack have shown considerable inorganic growth, both in Spain





se encuentran la compra de Europac por parte de DS Smith, la venta de Nekicesa a la multinacional británica Essentra o la adquisición de Fina Flexible por la francesa CPC.

De forma paralela a la fuerte entrada de grupos extranjeros en nuestro país, las grandes empresas españolas como, por ejemplo, Saica, Armando Álvarez o Quadpack, han crecido también de forma inorgánica, tanto en España como fuera de nuestras fronteras. Así, los grandes grupos industriales españoles han adquirido 18 empresas en el extranjero y 14 empresas nacionales desde 2014.

### Las fusiones y adquisiciones seguirán en 2020

Creemos que este año el mercado español seguirá concentrándose en grandes grupos nacionales, con una progresiva mayor presencia en el exterior, y en multinacionales extranjeras, que

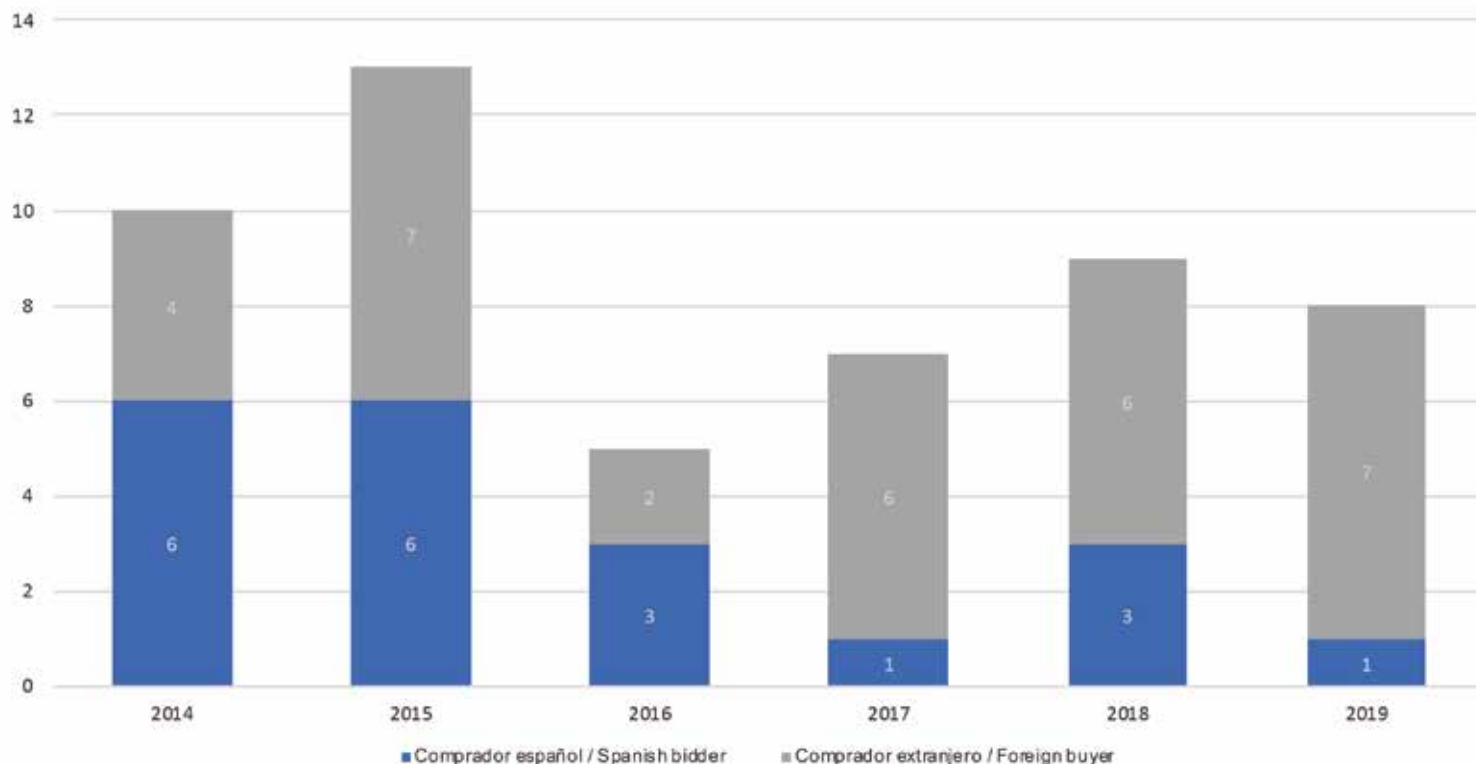
and internationally. As a result, the large Spanish industrial groups have acquired 18 foreign companies and 14 national companies since 2014.

### Mergers and acquisitions will continue in 2020

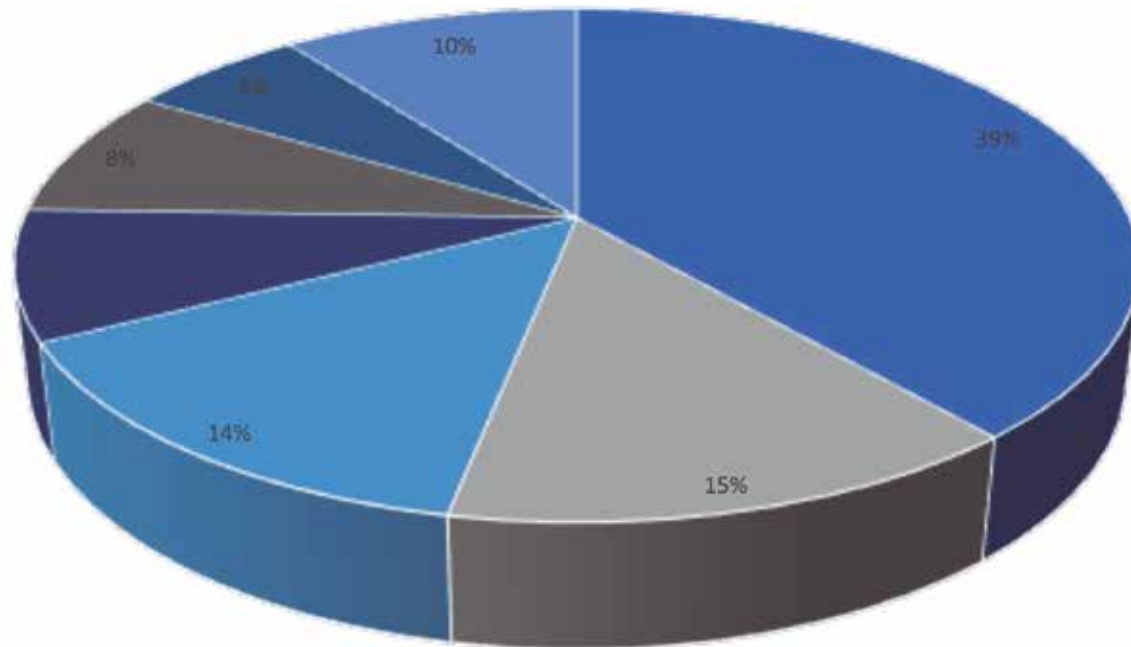
We believe the Spanish market will continue to become more concentrated into large national groups with a progressively greater presence abroad, and in the growing presence of foreign multinationals, which recognize that Spain is an important market where they need to conduct business. These movements are explained by the aforementioned strategic reasons and will be favoured due to easy access to debt.

Furthermore, smaller companies will be affected by greater investment demands in order to comply with environmental reg-

Transacciones 2014-2019 de empresas de packaging en España / Transactions of Spanish packaging companies 2014-2019



## Operaciones 2014-2019 por país del comprador / M&A deals 2014-2019 by bidder country



■ España / Spain ■ Reino Unido / UK ■ EEUU / USA ■ Alemania / Germany ■ Francia / France ■ Italia / Italy ■ Other

reconocen a España como un mercado importante en el que estar presentes. Estos movimientos se explican por las razones estratégicas comentadas y se verán favorecidos por el fácil acceso a financiación.

Además, las empresas de menor tamaño se verán afectadas por unas mayores exigencias de inversión para cumplir con normativas medioambientales y para incorporar nuevas tecnologías, y por una posible ralentización del consumo que, en un mercado muy competitivo, les afectará en mayor medida. Estos factores impulsarán el proceso de concentración.

Respecto a los inversores financieros, anticipamos un mayor interés en aquellas empresas con una menor exposición a cuestiones medioambientales o que puedan aportar soluciones que las diferencien de la competencia y puedan aprovechar oportunidades de crecimiento. Así pues, creemos que los inversores financieros pondrán su foco en empresas que tengan presencia en un segmento nicho, que tengan un atractivo plan de negocio sin altas necesidades de inversión y con un buen equipo directivo, que estén vinculadas al comercio electrónico o que aporten soluciones en materia de sostenibilidad. ●

ulations and to incorporate new technologies as well as by a possible slowdown in consumption which, in a highly competitive market, will affect them to a greater degree. These events will drive the concentration process.

With regard to financial investors, we anticipate an increased interest in companies with less exposure to environmental concerns, or in those that can provide solutions to set themselves apart from the competition and take advantage of growth opportunities. Therefore, we believe investors will focus on firms with presence in niche segments, attractive business plans without high investment requirements, solid management teams, linked to e-commerce or that are able to provide solutions to environmental concerns. ●

### QUIÉN *who*

**Diego Moreno** es director de **Livingstone**, una firma internacional con una acreditada trayectoria especializada en prestar servicios de asesoramiento en procesos de fusiones, compra y venta de compañías privadas, cotizadas o participadas por inversores financieros. Livingstone ofrece a sus clientes una gama de servicios de banca de inversión, incluidos asesoramiento en compra y venta de empresas, asesoramiento a equipos directivos, financiación de operaciones de compra, desinversiones corporativas, asesoramiento de deuda y situaciones especiales.

**Diego Moreno** is Director at **Livingstone**, an independent, global M&A and debt advisory firm with a proven track record of delivering exceptional outcomes for private and public businesses and financial sponsors (investors). Livingstone provides its clients with a range of investment banking services, including M&A advisory and consulting, management advisory, acquisition financing, corporate divestitures, debt advisory, and distressed M&A.

[livingstonepartners.com](http://livingstonepartners.com)

