

EL NUEVO GRUPO, QUE COMPITE CON ACCIONA Y CHRISTIAN SALVENSEN, QUIERE CRECER CON ADQUISICIONES SELECTIVAS

Nazca desembarca en logística con la compra de dos empresas por 30 millones

La firma de capital riesgo vinculada a Fortis alcanza un acuerdo con la familia García Villalobos para unir los grupos GyV y Plataforma Frigorífica, y crea el líder nacional en distribución alimentaria en frío.

ENRIQUE CALATRAVA. Madrid

Nazca Capital, firma de capital riesgo que tiene como principal inversor al banco belga Fortis, ha desembarcado en el sector logístico español con la entrada en el capital de dos empresas del sector, Transportes García Villalobos (GyV) y Plataforma Frigorífica. De esta forma, Nazca, que ha unido ambos grupos, irrumpe en una actividad dominada hasta ahora por grandes multinacionales, como SDF y Christian Salvensen, y filiales de empresas nacionales, como Acciona.

Según explicó a EXPANSIÓN, Álvaro Mariátegui, consejero delegado de Nazca Capital, la operación permite crear el líder nacional en distribución alimentaria en frío en España, cubriendo más del 80% del territorio nacional, al unir la presencia geográfica destacada de GyV en el norte peninsular, Cataluña



Álvaro Mariátegui y Celia Pérez-Beato, de Nazca Capital, junto con Fernando G. Villalobos, de GyV (en el centro).

y Levante, con la presencia de Plataforma Frigorífica en el centro y sur español.

La familia García Villalobos continúa como accionista del nuevo grupo especializado en transporte y almacenamiento, y uno de sus miembros, Fernando García Villalobos, es el nuevo primer ejecutivo. Según él, la unión de ambos grupos "ha respondi-

El grupo resultante quiere alcanzar los 100 millones de euros de facturación en el año 2011

do a las demandas de clientes, que quieren proveedores logísticos en frío que den cobertura directa en un alto porcentaje del territorio nacional, con la garantía de un servicio uniforme de calidad".

GyV estaba integrado desde 1997 en la asociación Logifrio, formada por empresarios del sector, de la que se salió a mediados de 2007 para desa-

rollar este proyecto propio.

El grupo resultante cuenta con una facturación de 40 millones de euros y emplea a 380 personas, con más de 120 vehículos subcontratados diariamente que transportan 160 millones de kilos de productos cada año. Entre las dos empresas, suman una cuota de mercado del 10%, en un subsector marcado por una gran fragmentación.

Entre los clientes de la compañía, se encuentran el Grupo Vips, la multinacional norteamericana Sara Lee, Mantequerías Arias o Pascual.

El nuevo grupo prevé alcanzar crecimientos anuales superiores al 15%, aunque sus márgenes podrían sufrir por el elevado coste actual del petróleo. De igual modo, estudia adquisiciones selectivas para fortalecer su red nacional, para alcanzar una facturación de 100 millones en 2011.