



NEWSLETTER SEMESTRAL

Agosto 2021

M&A en el contexto actual. Un 2021 muy diferente al 2020

En esta breve nota resumimos la situación económica actual, su impacto en el mercado de M&A y actualizamos las actividades de S&E Partners.

▪ **Situación económica general**

En el 2020 la pandemia supuso una contracción económica sin precedentes en la historia reciente a nivel global. Por desgracia, España salió, especialmente, perjudicada, fundamentalmente por el enorme peso del turismo en nuestra economía.

Es indudable que en el 2021 se está produciendo una importante recuperación en términos relativos, pero en general, no hemos recuperado todavía el nivel de actividad económica pre-COVID. Sin embargo, la fuerte recuperación relativa ha generado algunos problemas, esperemos que coyunturales, en forma de escasez de materias primas, encarecimiento del transporte e inflación, así como como un empeoramiento del déficit público.

También se ha producido la noticia de los fondos *next generation* que esperemos sean distribuidos de forma eficaz y contribuyan a una mejora estructural de la economía en línea con los desafíos actuales.

A pesar de esta recuperación, a nivel internacional, la situación de la pandemia aún no ha sido totalmente superada y sigue siendo un asunto de preocupación y seguimiento debido al bajo nivel y estancamiento del ritmo de vacunación en muchos países y por potenciales nuevas variantes.

▪ **Mercado de M&A**

La primera ola de la pandemia supuso un parón muy importante en las operaciones de M&A, sobre todo, en los sectores directamente afectados. Los fondos de Private Equity y las grandes empresas (principales actores del lado comprador) se concentraron en hacer planes de contingencia, salvaguardar las operaciones, asegurar la caja y prepararse para la nueva situación.

Durante el primer semestre de 2021, el mercado de M&A, en consonancia con el crecimiento económico, está teniendo una importante recuperación que esperemos que se consolide en lo que queda de año. Los fondos de Private Equity están en una fuerte posición de liquidez y ya no están tan ocupados en los planes de contingencia COVID. Los compradores industriales también están en una situación de mayor tranquilidad y han vuelto a pensar en términos de crecimiento inorgánico.

▪ S&E PARTNERS

En S&E PARTNERS hemos continuado al servicio de nuestros clientes. La recuperación que observamos en la segunda parte del 2020 se ha afianzado en el primer semestre del 2021.

Logramos recuperar algunos de los mandatos que perdimos en el primer semestre del 2020 y hemos cerrado un buen número de mandatos nuevos.

Hemos continuado con nuestra fuerte actividad internacional en la que hemos conseguido lo que hace solo 2 años hubiese parecido imposible. Hemos cerrado un deal en el que comprador y vendedor estaban fuera de España (y en dos continentes diferentes) sin hacer ni una sola reunión presencial. Sin duda, no es la situación ideal ni recomendable, pero tanto comprador, vendedor como todos los asesores nos hemos adaptado a la situación.

En lo que llevamos de ejercicio hemos cerrado varias transacciones y esperamos cerrar algunas más de aquí a diciembre. Afortunadamente, también hemos cerrado un número importante de mandatos fundamentalmente *sell-side* que nos mantendrán ocupados durante lo que queda de año.

Nuestro asesoramiento recurrente a un grupo de inversores privado que invierten en startups tecnológicas en Israel nos ha tenido muy ocupados durante este semestre. Se ha llevado a término otra desinversión parcial de una participada del primer vehículo -que cerrará con unos múltiplos espectaculares - y prácticamente ya hemos realizado la totalidad de inversiones previstas del segundo vehículo. Todas ellas, con productos totalmente innovadores en el sector de tecnología o biomédico.

Como parte de nuestro ADN, seguimos con una fuerte actividad internacional. Aproximadamente, dos tercios de nuestros deals tienen comprador o vendedor o ambos internacionales.

También, hemos visto como los esfuerzos en el mercado brasileño han continuado dando frutos con varios mandatos de venta en el sector de distribución farmacéutica, tecnología y también un mandato de compra de una multinacional europea y una empresa farmacéutica para adquirir sendos activos en Latinoamérica.

Estamos realizando un proyecto de *fund raising* en el sector químico con un producto sumamente innovador y hemos recién terminado un plan estratégico de una empresa de *food ingredients* que es uno de los sectores en los que tenemos más experiencia.

Estuvimos acertados al apuntarnos al optimismo en enero de este año. Lo seguimos haciendo. Esperamos cerrar los deals de los mandatos en los que estamos trabajando, y cerrar algunos mandatos más para poder acabar el 2021 con un buen pipeline para el 2022.

Joan Julià
Managing Partner
joan.julia@sandepartners.com
www.sandepartners.com