
NEWSLETTER SEGUNDO SEMESTRE 2022

Enero 2023

M&A en el contexto actual.

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**

Creemos que la fuerte incertidumbre que existía a finales del primer semestre se ha disipado bastante. La guerra de Ucrania no tiene visos de finalizar, pero los precios de la energía se han moderado de forma significativa. La inflación ya está dando su brazo a torcer y las subidas de interés, que posiblemente no hayan terminado, están aparentemente provocando los efectos deseados de enfriamiento. El escenario central de la mayoría de los economistas es el de una suave recesión. No es una buena noticia, pero podía haber sido mucho peor. Esperemos que no se pasen de frenada, y en lugar de enfriar, nos congelen.

China, la fábrica del mundo, se ha dado un baño de realidad y ha visto (un poco tarde la verdad) que no se pueden poner puertas a un virus tan contagioso como el COVID. Desde el punto de vista económico ello es positivo porque la expectativa es que China recupere crecimiento económico y los flujos de mercancías recuperen fluidez. Los costes de transporte de China por vía marítima al resto del mundo (componente de coste clave del comercio mundial) han descendido de manera muy sustancial. Europa (esta anciana señora, lenta, achacosa, naif y poco eficiente, pero con buen corazón) parece que está reaccionando para evitar la dependencia energética de un régimen sátrapa como el Ruso. Por otro lado, muchas empresas también están evaluando de nuevo el componente geopolítico de riesgo de importar todo su suministro de China.

No criticaremos al gobierno porque es demasiado fácil. Como siempre, nuestra confianza está en que la iniciativa privada siga empujando, innovando, empezando nuevas iniciativas, tal como describió Schumpeter, que en nuestro modesto criterio es el economista que mejor ha entendido y descrito el proceso de creación de valor de un sistema económico libre que se basa en la iniciativa privada y la innovación.

▪ **Mercado de M&A**

El mercado de M&A ha continuado activo. Es cierto que en España el importe de operaciones de M&A ha bajado de manera significativa en 2022, pero mucho más en importe total que en número de operaciones. Sigue existiendo una acumulación muy importante de dinero tanto en los Corporates como en los Private Equity que siguen teniendo vocación inversora, aunque con mayores cautelas y precios más ajustados. Los mejores “vintage” de private equity se dan en momentos como este.

Creemos que la nueva situación macro afectará más a los múltiplos que al número de transacciones en el *middle market* y que el segundo semestre seguramente será mejor que el primero en cuanto al *deal flow*.

▪ S&E PARTNERS

El segundo semestre ha sido extraordinario. Como ya pronosticábamos en 2022, ha acabado siendo mejor que 2021 (casi un 30% en ingresos) que ya fue un muy buen año.

Cerramos dos operaciones de venta en el mundo de la impresión gráfica. Una desinversión de una filial de un grupo multinacional vitivinícola que fue adquirida por el grupo industrial familiar Argraf y la venta de Relieves Egara que fue adquirida por All4labels, un grupo industrial que pertenece a un Private Equity internacional (Triton).

Adicionalmente, hemos cerrado la venta de una participación mayoritaria en Mirplay a la sociedad de capital riesgo Nexus. Una operación muy trabajada, que ha venido después de un asesoramiento previo de preparación al proceso importante y del que estamos muy satisfechos. Ha sido un verdadero placer trabajar con empresarios tan enérgicos, intuitivos y rápidos.

Como dicen los ingleses “*shit happens*” se nos ha caído una operación en la que teníamos mucho tiempo invertido. Ahora mismo, estamos en la fase final de la DD de una empresa muy interesante cuyo closing esperamos que no se demore mucho y seguimos liderando el proceso de *fund-raising* de una **start-up** muy innovadora (Glycoscience) que va a suponer una disrupción en el mundo de los repelentes de insectos. Hemos conseguido dos mandatos de venta adicionales que estamos empezando a trabajar y posiblemente un mandato de compra está al caer. Siguiendo en nuestra línea, son mayoritariamente mandatos de venta en los sectores de *food ingredients*, industrial y *life sciences*. Empresas atractivas que son candidatas a fondos de PE o a compañías internacionales españolas o extranjeras.

En nuestro asesoramiento recurrente a una sociedad de inversión privada que invierte en startups tecnológicas en Israel, acudimos a nuevas rondas. Lamentablemente, una de las participadas del segundo fondo se ha visto obligada a hacer una ronda en condiciones lesivas para los accionistas anteriores. Afortunadamente, el resto de las compañías, para hacer frente a la situación actual de marcada aversión al riesgo, han asegurado un nivel de caja elevado dado que estamos en un entorno de *fund raising* difícil y han reducido el *burn rate*.

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

Empresarios, familias, grupos de *Private Equity* y multinacionales siguen depositando la confianza en S&E Partners por nuestra profesionalidad y nuestra entera dedicación. Estamos orgullosos de que muchos de nuestros clientes nos renuevan su confianza y/o nos recomiendan a terceros.

La previsible recesión puede acabar afectando. Sin embargo, seguimos con un buen número de mandatos y un saneado pipeline. Nos dedicaremos intensamente a nuestros proyectos y ayudaremos a nuestros clientes a aprovechar las oportunidades .

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