
NEWSLETTER SEGUNDO SEMESTRE 2023

Enero 2024

M&A en el contexto actual.

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

▪ **Situación económica general**

La economía española ha tenido un crecimiento inesperado en los últimos meses en un escenario general de ralentización a lo largo del segundo semestre del 2023. La política monetaria está logrando el objetivo de enfriar la economía y de reducir la inflación. No parece que el BCE vaya a aumentar de nuevo, ni de momento, tampoco vaya a disminuir los tipos de interés.

La narrativa triunfalista del gobierno es cierta en el sentido de que el impacto negativo en el crecimiento económico en España es menor que en otras economías europeas, pero olvida que la caída por el COVID fue mucho mayor en España. Estamos en fase “catch-up” y por otro lado el motor del crecimiento es el gasto público a pesar de recaudaciones impositivas extraordinarias. Sin embargo, en los últimos 20 años, la brecha del PIB per cápita de España con los países de OCDE ha aumentado en lugar de disminuir, lo cual es decepcionante.

Las perspectivas a nivel internacional tienen una buena dosis de incertidumbre. Mientras la guerra de Ucrania se ha enquistado, dos factores nuevos de inestabilidad se han unido a la fiesta: la situación de Israel y Palestina y las dificultades en el estrecho de Ormuz, que entorpecen el tráfico marítimo de una ruta fundamental para el comercio Asia y Europa, y para el tráfico de buques petroleros. Ello repercute inmediatamente en un nuevo aumento de los costes del transporte marítimo.

Debemos confiar que el polvorín de Oriente medio, que ya resulta difícil de entender, se vaya estabilizando y que los Bancos centrales sigan en la tesitura de plantearse reducciones de tipos de interés que se puedan materializar a lo largo del año.

Nuestro pulso con la economía real nos indica que las empresas empiezan a tener más dificultades para financiarse, pero no son, en general, pesimistas de cara al futuro. Además, de los riesgos geopolíticos internacionales y de la desaceleración de nuestros principales mercados (el resto de Europa), preocupa la situación política española y la voracidad fiscal e intervencionista del gobierno.

▪ **Mercado de M&A**

El mercado de M&A ha continuado bajando a nivel mundial y en Europa en el segundo semestre. En España, han caído el número de transacciones y también el importe medio de transacción. Tanto en los Corporates como en los Private Equity, que siguen teniendo vocación inversora, aunque con mayores cautelas y precios más ajustados. Sin embargo, parece que sigue costando alinear precios entre vendedores (que siguen con expectativas altas) y compradores (que han

ajustado sus múltiplos a la baja). Sin embargo, parece que, en general, los múltiplos no bajan más.

Una vez más, se prevé una reactivación en el 2024 con especial probabilidad de que se materialice en el segundo semestre, especialmente, si se produce la anhelada bajada de tipos de interés.

Como siempre, las buenas empresas siempre tienen comprador y es labor del asesor hacer un buen screening del mercado para encontrar potenciales interesados. Al mismo tiempo, los compradores siempre tienen opciones para el crecimiento inorgánico.

▪ S&E PARTNERS

El segundo semestre no ha sido tan brillante como el segundo semestre del año anterior, que fue excepcional. No obstante, fue lo suficientemente bueno para permitirnos cerrar por tercer año consecutivo -después de la pandemia- un año excelente.

En el segundo semestre hemos cerrado dos LOI's siendo una de ellas una transacción de un importe significativo, que esperamos cerrar en el Q1 de 2024. No podemos, lógicamente, explicar los proyectos en esta fase, pero nos mantendrán ocupados durante un tiempo, dado que damos un apoyo muy importante a nuestros clientes en la fase de *Due diligence* en la que se añade mucho valor.

Seguimos con un mandato de compra de una multinacional europea para todo el mundo, y ya estamos en negociaciones, en diversos grados de avance, con varios potenciales targets en España y en el extranjero. Seguimos con otros cuatro mandatos de venta y de tres de búsqueda de capital tanto para empresas establecidas como para dos start-ups. Siguiendo con nuestra tradición, estamos colaborando con dos empresas industriales a "ordenar la casa" antes de iniciar un proyecto corporativo.

En nuestro asesoramiento recurrente a una sociedad de inversión privada que invierte en startups tecnológicas en Israel, la evolución de las compañías es de manera mayoritaria positiva incluso con un difícilísimo entorno dado que, a pesar de su tamaño, son empresas muy internacionales. Si bien el fondo está totalmente invertido, vamos a participar en la ampliación de capital de una de las compañías más exitosas del portfolio, que tiene una solución muy innovadora en el mundo de las baterías y que contribuye a reducir su coste de manera significativa.

Como parte de nuestro ADN, seguimos con una fuerte actividad internacional. Aproximadamente, dos tercios de nuestros *deals* tienen comprador o vendedor o ambos internacionales. En este momento, tenemos tres mandatos de empresas internacionales; dos industriales y un PE.

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.

S&E es optimista para el 2024, dado que mantenemos un buen número de mandatos y un buen 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