
NEWSLETTER PRIMER SEMESTRE 2022

Agosto 2022

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**

Seguimos con una gran incertidumbre. La guerra de Ucrania no tiene visos de finalizar lo cual mantiene los precios de la energía muy elevados. La inflación sigue muy elevada y los Bancos centrales están obligados a intervenir subiendo tipos como acaba de hacer nuevamente la reserva federal americana. Por desgracia todo lo que nos preocupaba en Enero se está materializando. Las recientes y conocidas declaraciones de J. Powell son el kick-off de una nueva etapa. No queremos ser agoreros pero parece que nos enfrentamos a una recesión muy difícil de evitar con una subida de tipos de interés significativa. Parece como si todo el mundo haya decidido ignorarlo y disfrutar las vacaciones de Agosto. Pero Septiembre ya está aquí...

Las buenas noticias son que el coronavirus ha dejado de ser una amenaza grave para convertirse en una enfermedad y que Europa está tomando conciencia de que necesita urgentemente cambiar su política energética y su relación con Rusia.

Confiemos que la tempestad no sea muy fuerte y que los que están al timón en el sector público tengan temple y realismo. Y sobre todo que la iniciativa privada siga empujando, innovando, creando nuevas iniciativas. De esto último no tenemos dudas.

▪ **Mercado de M&A**

El mercado de M&A ha continuado activo. Ha seguido existiendo una acumulación muy importante de dinero tanto en los Corporates como especialmente en los Private Equities que baten records históricos de "Dry powder". Ello ha provocado unos múltiplos tanto en bolsa como en transacciones privadas elevados. Sin embargo, el mundo start-ups y VC ha sufrido un retroceso en transacciones y valoraciones.

Creemos que la nueva situación macro afectará en el middle market más a los múltiplos que al número de transacciones en el segundo semestre.

▪ S&E PARTNERS

El primer semestre ha sido excelente. Hemos tenido un nivel de actividad muy alto lo cual nos ha permitido cerrar tres transacciones entre Julio y Agosto. Es muy probable que 2022 acabe siendo mejor que 2021 que ya fue un muy buen año.

Hemos cerrado dos operaciones de venta en el mundo de la impresión grafica. Una desinversión de una filial de un grupo multinacional que ha sido adquirida por un grupo industrial familiar y la venta de Relieves Egara que ha sido adquirida por All4labels, un grupo industrial que pertenece a un Private Equity (Triton).

En este periodo seguimos avanzando con tres proyectos de venta que esperamos que se materialicen antes de final de año. También estamos liderando el proceso de fund-raising de dos start-ups. Hemos asesorado en la fusión de dos compañías de servicios profesionales que son un referente en el mundo de la ingeniería. 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 hemos acudido a nuevas rondas en las compañías del portfolio que mejor performance están teniendo. Lamentablemente, una de las participadas del primer fondo ha tenido que postergar *sinedie* su salida al NASDAQ. Para hacer frente a la situación actual, todas las compañías han asegurado un nivel de caja elevado en previsión de un entorno de fund raising menos amable.

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 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.

Seguimos trabajando el mercado Latinoamericano y muy especialmente el brasileño y esperamos que los mandatos en marcha nos den alegrías en el segundo semestre de 2022.

Nosotros seguimos con un alto nivel de actividad pero hay cambios en la macroeconomía que nos pueden afectar. 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