
NEWSLETTER SEGUNDO SEMESTRE 2024

Enero 2025

▪ Situación económica general

La economía española ha seguido teniendo un crecimiento por encima de las expectativas durante el segundo semestre del 2024. La tasa anual se prevé del 3,1%. El motivo es una excepcional temporada turística, los fondos *next generation* y el mayor consumo de los hogares. El desastre -por muchos motivos en los que no corresponde entrar aquí- de la DANA habrá restado una o dos décimas al crecimiento del 2024. La política monetaria está logrando el objetivo de reducir la inflación en Europa y también en España. Ello, unido a la recesión en Alemania y Francia, ha motivado que el BCE haya decidido bajar el tipo de interés 25 puntos básicos siendo la quinta bajada desde Junio del 2024. La Fed los ha dejado inalterables, posiblemente para dejar patente su independencia frente a las bravatas de Trump y porque la Fed considera que la economía del país sigue recalentada.

Desde luego, España destaca en cifras de crecimiento frente al resto de Europa que está en una mala situación. Sin embargo, no podemos basar el crecimiento en los fondos *next generation* y en el turismo, que es un sector respetabilísimo, pero no podemos convertirnos en una economía monocultivo. El hecho de que nuestros principales clientes (países europeos "ricos") estén sufriendo no augura un buen futuro. Europa, tal como han destacado numerosos analistas y el propio Mario Draghi por encargo de la comisión, necesita realizar cambios **muy profundos**. No es necesario abandonar los principios que nos unen y conforman, pero si reformar el estado del bienestar para volver a un sistema que ayude a los verdaderamente necesitados, sin ahogar ni desincentivar a los creadores de riqueza con infinitas regulaciones y una imposición abusiva. Es también urgente encontrar una solución al coste de la energía.

Las perspectivas geopolíticas a nivel internacional siguen con mucha incertidumbre. La guerra de Ucrania continúa y en Palestina estamos en una tregua que no sabemos cómo acabará. Está claro, sin embargo, que la guerra no ha servido para eliminar a Hamas -quien inició esta guerra con un acto terrorista abominable- y el problema no tiene todavía una solución sostenible. En USA, las medidas anunciadas y, parcialmente, ejecutadas por Trump generan una mezcla de esperanza en algunas pocas cosas y de profunda desazón en otras. Si una cosa está clara en economía, es que los intercambios comerciales libres generan mayor prosperidad a todos los intervinientes. Los aranceles son una mala noticia para todo el mundo y también a medio plazo para los estadounidenses. Y usarlos como medida de presión para obtener otros objetivos a menudo poco loables -con alguna excepción como forzar a Europa a contribuir razonablemente a su propia seguridad- nos acerca más al *far-west* que al diálogo entre democracias del mundo libre. Ya no digamos bailarle la comba a antidemócratas expansionistas como Putin.

Confiemos que los empresarios, directivos y trabajadores en el mundo de la empresa, que es el que genera riqueza, no abandonen sus ilusiones y continúen empujando.

▪ Mercado de M&A

El mercado de M&A a nivel mundial parece haber crecido por un crecimiento en el número de transacciones y ,sobre todo, porque han sido de mayor importe. Por geografías, ha crecido más en Europa (donde cayó más fuerte antes) que en USA . El crecimiento en el número de transacciones en Europa es del 17,5% .

A nivel de múltiplos crece el diferencial a favor de Estados Unidos, y en Europa, se mantienen más o menos estables.

En España, el número de transacciones se ha mantenido prácticamente estable respecto al 2023, con un aumento muy importante del importe medio de transacción y también un ligero aumento de los múltiplos que puede venir muy condicionado por algunas operaciones de gran tamaño.

Las bajadas efectivas de tipos de interés realizadas durante el 2024 y las expectativas para el 2025 colocan a los PE's en una posición mejor para hacer operaciones.

Hay muchos sectores en España que están o deberían estar en procesos de concentración para aumentar el portfolio de productos y para aumentar su tamaño. La mejor manera de abordarlo es dar un mandato de compra o venta a una empresa profesional para que este proceso no impacte negativamente en la gestión del negocio y para maximizar el resultado.

Hay un problema de dimensionamiento empresarial. Muchas empresas familiares necesitan abordar una estrategia de crecimiento orgánico e inorgánico agresiva o plantearse una venta. Especialmente, aquellas en las que el relevo generacional no está asegurado.

▪ S&E PARTNERS

El segundo semestre del año ha sido francamente bueno. Unido al excepcional primer semestre, 2024 ha sido un muy buen año para nosotros.

Durante este periodo hemos cerrado dos operaciones: una en el sector de productos auxiliares para la construcción que ha sido la venta del 100% de las acciones del grupo Klein, de propiedad familiar, líder en sistemas para puertas correderas en España, al grupo multinacional Suizo Hawa Sliding solutions. Estamos especialmente orgullosos de esta transacción que requirió de un proceso previo de optimización y preparación de la compañía que se llevó a cabo en total sintonía con el *management* logrando una mejora espectacular de los resultados. Es una típica operación de S&E, en un doble sentido: aportamos nuestra experiencia empresarial en favor de la optimización previa a una transacción y es *cross-border*.

La segunda es la adquisición de Carpyen (iluminación de diseño) por parte de Mirplay, participada por el fondo Nexxus Iberia, que les permitirá ampliar el portfolio de productos. También, hemos cerrado dos LOI's cuyas *Due diligence* están empezando.

Seguimos con un mandato de compra de una multinacional europea para todo el mundo y con dos mandatos de venta en el sector de *Life Sciences*. Asimismo, hemos recién iniciado un plan estratégico para el consejo de una empresa en el sector de *Life Sciences* en su división de extractos naturales.

En nuestro asesoramiento recurrente a una sociedad de inversión privada que invierte en startups tecnológicas en Israel, la situación de las compañías es en general positiva considerando el difícilísimo entorno. Se ve con mucho optimismo la tregua en la guerra y la vuelta a una cierta normalidad.

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 dos mandatos de empresas 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 renueven su confianza y/o nos recomienden a terceros.

S&E es optimista para el 2025. 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