

FUSIONES Y ADQUISICIONES



Pablo Gómez de Pablos,
Socio Director de GBS Finance

“ **Vemos procesos paralizados por falta de ofertas. En estos momentos, un deal bilateral con comprador serio vale oro** ”

¿Qué balance hace del ejercicio 2022? ¿Qué titular le pondría al año?

Dadas las circunstancias actuales (guerra, inflación, subida de tipos de interés e inestabilidad de los precios de las materias primas y la cadena de suministro), 2022 ha resultado un año positivo con dos fases muy diferenciadas: enero-agosto con mucha actividad y cierre de proyectos y septiembre-diciembre con menos actividad y algunos retrasos.

¿Cree que estaremos en cifras récord de inversión en private equity pese a la incertidumbre inicial generada el contexto macro? ¿Y los corporates han estado activos?

Las estadísticas dicen que el M&A en 2022 está cayendo con respecto a 2021, por lo tanto, no podemos hablar de año récord. Los private equity están ahora evaluando sectores donde invertir (y, sobre todo, donde no invertir) y analizando bien los precios que se pueden pagar en función de la previsión de recuperación de la actividad económica y la menor capacidad de apalancamiento actual. Por parte de los corporates, se siguen anunciando operaciones de financiación mediante ventas de minorías en sectores en crecimiento (renovables, agua, etc.). Otras operaciones de perfil más industrial están en evaluación.

¿Cómo están viendo los precios? ¿Las operaciones bilaterales están ganando terreno a los procesos de subasta?

El precio es ahora la principal incógnita. Los múltiplos deberían bajar algo de manera generalizada en todos los sectores. En relación con los procesos, se han anunciado muy recientemente un par de procesos que se han parado por falta de buenas ofertas. En estos momentos, un proceso bilateral con comprador serio vale oro. Despiertan mayor

interés aquellas compañías con márgenes altos en cualquier sector como por ejemplo healthcare, agribusiness o energía.

¿La financiación está siendo un freno para la ejecución de deals? ¿Habrá una polarización hacia los deals más atractivos? ¿El encarecimiento de la deuda podrá penalizar la rentabilidad de operaciones recientes?

Con respecto a la financiación hay dos componentes principales. El primero es la subida de tipos, que, de momento, es menor de lo esperado y no debería lastrar en exceso la evolución de las compañías ni el apetito por apalancar las operaciones. El segundo es la voluntad de prestar por parte de los lenders. Esta sí que ha disminuido bastante y, sobre todo, se ha hecho más conservadora en previsión de posibles bajadas del ebitda de las compañías en los próximos años. Por lo tanto, la selección de los deals y la reducción de la financiación están aquí.

¿Vamos a ver un incremento de las inversiones en special situations?

A pesar de la moratoria en la devolución de los préstamos ICO, el volumen de suspensiones de pagos está creciendo. Esto nos va a llevar a una nueva oleada de compras de compañías en concurso y rescate de actividades por parte de grupos de mayor tamaño.

¿Cuáles son sus expectativas para el próximo año?

Es complicado realizar una valoración. Por una parte, estamos generando nuevos proyectos y eso ilusiona, pero por otra nos encontramos con que el parón del último cuatrimestre persiste. Habrá que esperar hasta marzo o abril para poder hacer una valoración adecuada.