



Un ejercicio muy activo en operaciones de compra-venta

Con 12 operaciones cerradas

NORGESTION se ha mantenido por un año más como uno de los principales asesores en el sector del asesoramiento de compra-venta y fusiones entre empresas (M&A), con un total de 12 transacciones.

El 2016 ha sido finalmente, a pesar de un primer semestre de baja intensidad, un año en el que la dinámica inversora de adquisición de empresas se ha incrementado ligeramente sobre los niveles registrados el año anterior en España. Así, según estadísticas del sector se han cerrado más de 1.100 transacciones de hasta 500 millones de USD de valor en 2016, la mayor parte de las mismas (más de 900) menores a 50 millones de USD.

Spanish involvement
Small-Cap (Values up to US\$ 50m)
Year 2016; Based on completed deals

rank		nº deals
1	PricewaterhouseCoopers	97
2	Deloitte	56
3	KPMG	38
4	Ernst & Young	29
5	Eurohold	14
6	Norgestion	10
6	BBVA	10
8	Santander	8
8	Montalban Atlas Capital	8
10	N+1	7
10	BDO	7
12	Banco de Sabadell	6
12	Rothschild	6
12	IMAP	6
15	BNP Paribas	5
15	Citi	5
17	GBS Finanzas	4
17	Lincoln International	4
17	Livingstone Partners	4
17	One to One Corp Fin	4

source: Thomson Financial

© NORGESTION 2017

Case Study 1: Adquisición de SIDENOR por parte del equipo directivo a GERDAU

SIDENOR es uno de los principales fabricantes europeos de acero especial para automoción.

- En 2016 se produjo la adquisición de SIDENOR por parte de su equipo directivo, en un proceso competitivo de venta en el que la multinacional brasileña GERDAU invitó a la práctica totalidad de los jugadores internacionales del sector de aceros especiales.
- Esta industria, orientada especialmente al sector de la automoción, exige la disposición de unos altos estándares de calidad, tanto en producto como en servicio de atención a clientes: *just in time*, stock mínimos, entregas diarias...
- SIDENOR mantiene un claro liderazgo en el mercado español, y eso le sitúa como uno de los líderes continentales, en una Europa en la que no hay un dominador evidente. Así, los inversores que mostraron interés en el proceso, y con los que la opción del equipo directivo tuvo que competir, tenían como objetivo obtener un mayor nivel de concentración en el mercado.
- NORGESTION asesoró al equipo directivo durante el proceso buscando alternativas de financiación sólidas y sostenibles para conseguir ser la opción ganadora, objetivo finalmente alcanzado. La operación se cerró en un valor compañía de 155M€.

Case Study 2: Venta de HUNE a la multinacional francesa LOXAM

Se cierra así un ciclo, tras superar la crisis del sector de alquiler de maquinaria y plataformas elevadoras.

- HUNE nace tras la fusión de varias empresas especializadas en el alquiler de maquinaria y plataformas elevadoras. Como consecuencia de la crisis de la construcción, la actividad se redujo de manera drástica, lo que provocó cambios estructurales en el accionariado y la necesidad de refinanciar los niveles de endeudamiento que se mantenían hasta el momento.
- El Grupo NORGESTION asumió en 2010 el liderazgo en la gestión de la empresa. Se llevó a cabo una profunda reestructuración tanto operativa como financiera: refinanciando deuda, reduciendo estructura y maquinaria e internacionalizando (filiales en Francia y Portugal y "joint-ventures" en Colombia y Arabia Saudí), duplicando el EBITDA como resultado.
- Tras estos años en la gestión de la compañía, una vez recuperada la senda de la rentabilidad y consolidado el proyecto como líder en el sector en España, en 2016 se ha llevado a cabo un proceso de venta de la empresa en el que, entre los diversos jugadores sectoriales que mostraron interés, ha sido la opción del grupo francés LOXAM, nº 1 en Europa, la que ha sido elegida por los accionistas de HUNE.

Una firma consolidada

Gracias a nuestros clientes, y a nuestra experiencia, ocupamos, año tras año, lugares de privilegio en las League Table publicadas por medios especializados, con aquellas operaciones, de carácter público, que hemos asesorado.

En los últimos 5 años fue un total de 59

operaciones, con un volumen total de 1.269M€, el 40% de ellas con un componente transfronterizo.

En lo referente a nuestra estructura internacional, en 2016 fueron 147 las operaciones asesoradas por los socios de Mergers Alliance, con un valor agregado de 5.777M\$.

Algunas de las operaciones asesoradas en 2016:

El grupo alemán Ebmpast toma el control de Ikor

Asesor financiero del vendedor

MBO en Sidenor con la compra del 100% de las acciones a la multinacional brasileña Gerdau

Asesor financiero del comprador

ATRY'S HEALTH comienza a cotizar en el Mercado Alternativo Bursátil - MAB

Asesor Registrado de la cotizada

Ona Electroerosión toma una participación estratégica en AAEDM Corporation (EEUU)

Asesor financiero del comprador

Preteresa Prenavisva adquiere las instalaciones de Prefabricados Guadalquivir, antigua filial de Prainsa

Asesor financiero del comprador

Los accionistas de HUNE venden el 100% de la compañía a la multinacional francesa LOXAM

Asesor del vendedor