



INVERSIÓN

Igor Gorostiaga, socio director de Norgestión

“La inestabilidad geopolítica afecta a la toma de decisiones de M&A”

Patxi Arostegi

La adquisición del grupo industrial aragonés López Soriano por parte de la empresa vasca Grescrap, dedicada a la recuperación y venta de excedentes industriales ha sido una de las últimas operaciones de M&A (Fusiones y Adquisiciones) en las que ha intervenido la firma especializada en ‘corporate finance’ Norgestión. De cara al cierre de este año, Igor Gorostiaga, socio director de la oficina de Bilbao, prevé completar una veintena de operaciones, positivas y similares a las obtenidas durante el pasado ejercicio.

¿Cómo está influyendo la incertidumbre global y la política arancelaria de EE.UU. en la actividad de M&A?

La inestabilidad geopolítica afecta a la toma de decisiones, y lo hace de forma directa en sus plazos, tiempos y procesos, lo cual alarga los proyectos. Esto se debe a dos grandes razones: al encaje que tenga el inversor de la compañía y a la evolución mensual de los resultados de las empresas. Es decir, que la compañía tenga un ‘costipadito’, ya sea en su cartera o en los pedidos, levanta la liebre. Estamos mirando continuamente al marcador y eso afecta, tanto por la parte del inversor como del financiador, ya que los bancos también están siendo cautos, mirando bien el sector en el que están trabajando las empresas, cuáles son las cadenas de suministro y los grandes riesgos a los que se enfrentan.

En este nuevo escenario, ¿qué previsiones maneja Norgestión de cara al cierre de este ejercicio?

Los mandatos que estamos manejando en estos momentos están entre los 60 y 70 proyectos. Siguen siendo los mismos que los del año pasado. Es cierto que el mercado ha reducido el número de operaciones cerradas, pero no estamos viendo, en general, una reducción o mayor mortalidad de los proyectos por el efecto de la geopolítica. Actualmente, tenemos nueve transacciones cerradas y, de cara al final del ejercicio, nuestro objetivo es repetir el año pasado y lo que esperamos es alcanzar las veinte operaciones cerradas.



> Norgestión

¿Qué sectores atraen más a los inversores?

Hay mucha actividad en todo aquello que tienen que ver con la digitalización, y aquí entran el software, infraestructura y servicios. En un segundo nivel está la electrificación: desde infraestructura (inversión en generación de energía) a la cadena de distribución, como es el caso de los fabricantes de equipos de electricidad electrónica. En tercer lugar, situaría a la salud, no necesariamente el sector médico, sino ámbitos como la alimentación y los productos saludables.

¿Qué es más frecuente la fusión o la compraventa en su sector?

Claramente, la compraventa. La fusión es una compraventa ‘encubierta’ y es una manera de incorporar un socio en el proyecto empresarial. Otra cuestión es que se utilice la estructura de fusión societariamente para un canje de acciones. En estos casos, que pueden suponer un 10% de las transacciones asesoradas, se trata de operaciones de consolidación con reinversión por parte de los accionistas y donde los socios de la empresa se integran en un grupo mayor. Esto se está dando mucho en el sector digital,

“

HAY MUCHA ACTIVIDAD INVERSORA EN TODO AQUELLO QUE TIENE QUE VER CON LA DIGITALIZACIÓN Y AQUÍ ENTRAN SOFTWARE, INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS

”

donde las compañías tienen un tamaño más pequeño.

¿Comprador nacional o internacional?

En el ‘middle market’ español todavía sigue habiendo una mayoría de operaciones domésticas que se llevan el gato al agua. La correlación es que cuanto más pequeña es la operación, mayor porcentaje hay de inversores locales. Pero si se toma como referencia al número de inversores extranjeros con interés de compra, diría que en un 80% de las transacciones hay un inversor extranjero interesado en realizar la operación. En nuestro caso, percibimos que hay mucho interés por parte de inversores extranjeros. De hecho, un 43% de las operaciones que cerramos tiene un componente internacional.

Junto al M&A, una de sus principales líneas de actividad es acompañar a las empresas en su salto al Mercado de Capitales. ¿Constituye una alternativa interesante para las pymes?

Es una alternativa muy interesante. Hemos tenido casos de éxito en este ámbito; el más claro es el de Artech, cuya salida a Bolsa le ha permitido confirmar su profesionalización y hacerse visible en el mercado internacional. De las más de diez empresas que hemos sacado al BME Growth, tres han pasado al Mercado Continuo. El mercado de capitales ha venido para quedarse y vemos que cada vez más empresas vascas lo están teniendo en cuenta. También el MARF es una alternativa real y hay muchas empresas que tienen emisiones de deuda y pagarés en este mercado.