

ALBIA | IMAP

M&A

FUSIONES Y ADQUISICIONES





EMERGER

CON ALBIA IMAP

TU SOCIO EN MERGERS & ACQUISITIONS

WWW.ALBIACAPITAL.COM



EMERGER mediante la adquisición de empresas que nos impulsen en nuevos mercados, que nos den entrada en nuevas tecnologías.

EMERGER incorporando un socio que nos permita desarrollar nuestros planes de crecimiento.

EMERGER integrándonos en un proyecto de mayor alcance.



CONTENIDO

Albia IMAP	06
Nuestros Servicios	08
Alcance Global	20
Actividad por Sectores	24
Informe Sectoriales	34
El Proceso de M&A	36
Talento Albia	40
Empresax	42
Cátedra de la empresa familiar ALBIA	46
ALBIACOUSTIC	48
RSC ALBIA	50
La razón de elegir ALBIA	52
Desayunos empresariales	54
Comunidad Financiera y Marketing	56



ALBIA | IMAP

Somos una firma especializada en **fusiones y adquisiciones (M&A)**.

Formamos parte de **IMAP** que tiene presencia en más de 50 países, más de 70 oficinas y cerca de 500 profesionales dedicados al M&A. Nuestra actividad se enfoca al mercado mediano (mid-market; operaciones inferiores a 500 millones de euros) en el cual IMAP se sitúa de manera consistente en el **top 10 a nivel global**.

VALORES

ALBIA



CERCANÍA

Nuestra cercanía al empresario nos hace únicos.

INNOVACIÓN

Nuestro espíritu innovador nos sitúa en vanguardia y agiliza los procesos de M&A.

HONESTIDAD

Nuestra honestidad nos permite ofrecer la mejor solución a nuestro cliente.

FRESCURA

Nuestra frescura nos conecta con el cliente desmitificando el mundo de M&A.

COMPROMISO

Nuestro compromiso con el éxito de la operación.

PASIÓN

Nuestra pasión por el mundo de la empresa, el empresario y el M&A.



NUESTROS SERVICIOS



M&A

FUSIONES Y ADQUISICIONES

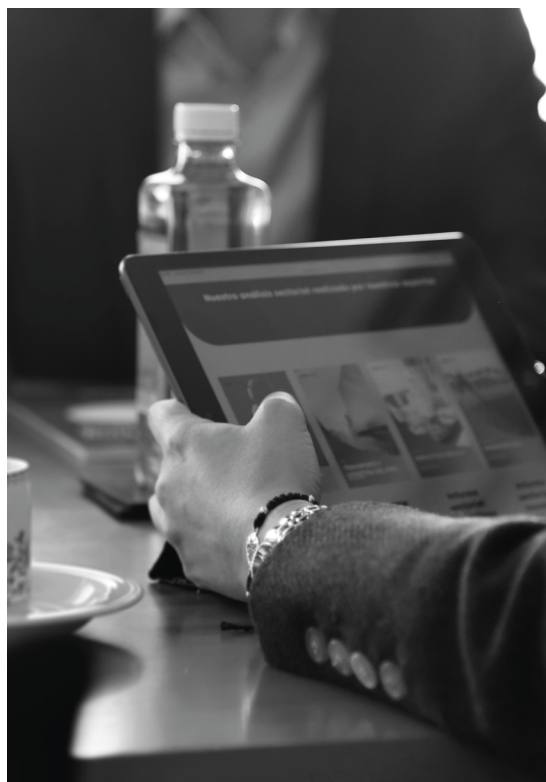


Con más de 200 operaciones de M&A en el mercado doméstico y más de 250 transacciones al año a nivel global.

Expertos en operaciones corporativas

Ofrecemos el servicio más completo y el mejor asesoramiento con 20 años de éxitos probados.

Los servicios de Fusiones y Adquisiciones constituyen el núcleo de la actividad de Albia, que se fundó con el objetivo de prestar servicios a empresas y empresarios del middle market en sus procesos de Venta de empresas, Adquisición de empresas, Fusiones y/o cualquier otra operación corporativa que fuese necesaria para el desarrollo de la estrategia de continuidad y crecimiento de la compañía.



ASESORAMIENTO EN DEUDA Y FINANCIACIÓN

Experiencia exitosa en la consecución de capital, deuda convencional o alternativa y en procesos de reestructuración, crecimiento o inversión empresarial.

DESARROLLO CORPORATIVO Y VALORACIONES

Especialistas en valoraciones de compañías y en el diseño y la ejecución de proyectos complejos y de estrategia corporativa.



M&A

FUSIONES Y ADQUISICIONES

13

TIPO DE OPERACIONES CORPORATIVAS

1. VENTA DE EMPRESAS, DIVISIONES O LÍNEAS DE ACTIVIDAD

En Albia hacemos nuestros los objetivos de nuestros clientes y analizamos con profundidad la tipología de empresa objeto del mandato de venta, su posicionamiento estratégico, sus productos, su estrategia comercial, su posicionamiento operativo, eficiencia y know how tecnológico, así como su situación financiera con el objetivo de definir el universo de compradores y optimizar la operación para nuestro cliente.



2. COMPRA DE EMPRESAS, DIVISIONES O LÍNEAS DE ACTIVIDAD

La compra de una empresa es un proceso cuyas convicciones deben de estar sólidamente asentadas en la empresa compradora. Albia fomenta entre sus clientes el diseño de una estrategia de desarrollo corporativo antes de iniciar un proceso de búsqueda de targets. Una vez definida ésta, contamos con una exitosa experiencia en la localización, aproximación y cierre de transacciones para nuestros clientes.



ASESORAMIENTO EN DEUDA Y FINANCIACIÓN

1**PLANIFICACIÓN****REESTRUCTURACIÓN INTERNA**

- Diagnostico rápido de viabilidad
- Plan de viabilidad y/o reestructuración

REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

- Plan financiero
- Plan de tesorería mensualizado a 12 meses

2**EJECUCIÓN**

- Apoyo en la implantación del plan de viabilidad (trabajadores, proveedores, banca...)
- Interim management
- Reducción de gastos operativos y servicios exteriores

- Refinanciación
- Nuevos fondos: Financiación no bancaria, venta de filiales, nuevos socios

3**COMITÉ DE SEGUIMIENTO**

- Control de implantación
- Reposicionamiento del plan

Apoyo en la planificación

Las soluciones de Asesoramiento en Deuda y Financiación de Albia | IMAP abarcan una amplia gama de servicios diseñados para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente:

15



Evaluación de la deuda existente e implementación de estrategias nuevas.



Estructuración y obtención de capital y financiación convencional y alternativa.



Gestión de la financiación para nuevos proyectos.



Mejora de la liquidez.



Análisis y reestructuración de la deuda existente.

FINANCIACIÓN ALTERNATIVA

La financiación alternativa aporta múltiples ventajas para las compañías:

1. Diversificación de sus fuentes de financiación, para no depender exclusivamente de un número limitado de bancos, que ante una crisis bancaria suelen reducir la cantidad de préstamos de forma simultánea.
2. Posibilitan un mayor nivel de deuda que el permitido por las entidades bancarias.
3. Permiten un uso de la financiación más amplio: la compra de una compañía, la compra de un socio minoritario, el pago de un dividendo con el importe de la deuda o la financiación de promoción inmobiliaria.
4. Es deuda Bullet, es decir, no se amortiza principal hasta el vencimiento, pudiendo conservar un nivel de apalancamiento mayor en el tiempo.
5. Otorgan una mayor flexibilidad en los covenants.
6. El proceso es mucho más rápido que la financiación bancaria, pudiendo cerrarse la transacción en unas pocas semanas.



Además de los **Fondos de Deuda**, las principales alternativas de financiación disponibles para las compañías son las siguientes:

Emisión de Bonos/Pagarés: Los bonos/pagares permiten conseguir la mayor parte de las ventajas de la financiación alternativa al menor coste. Tienen la desventaja con respecto a los fondos de deuda privada en que la estructura es bastante estándar debido a la multitud de inversores presentes en una emisión. Requieren una autorización por parte del mercado en el que se vayan a emitir, un folleto informativo para los inversores y un rating por una agencia de calificación regulada. Generalmente se emiten a un plazo de 5-7 años, unos tipos que varían entre el 4 y el 7,5% para importes superiores a 15-20 M en el MARF y en Euronext.

Fondos de Deuda Privada: Los fondos de Deuda Privada son de diversos tipos, y en general presentan una flexibilidad muy alta en comparación con las emisiones de bonos. Los plazos suelen estar entre los 4 y 7 años y los tipos suelen ser generalmente superiores a los de los bonos corporativos, en función del nivel de

riesgo. Exige Due Diligence de negocio y los importes pueden ser a partir de 5-10 M Euros.

Crowdlending: Las plataformas de Crowdlending pueden ser un instrumento adecuado para importes reducidos, inferiores a 3 M Euros. La duración del préstamo puede ser entre 1 y 7 años con unos tipos a partir del 4%.

Salida a bolsa (MAB / Euronext / Alternext): El Mercado Alternativo Bursátil y sus homólogos europeos presentan buenas oportunidades para compañías que requieran financiación en forma de capital a partir de 5 M€ y quieran posibilitar la liquidez a sus accionistas.

Private Equity: La entrada de un inversor institucional para financiar el crecimiento es una alternativa que puede aportar conocimiento y experiencia en el sector además de la financiación. Requieren una negociación sobre el precio de la compañía y por general son procesos largos. Hay que destacar que es un socio temporal, requiere una opción de desinversión y conlleva acuerdos de socios.

DESARROLLO CORPORATIVO & VALORACIÓN

ASESORAMIENTO EN VALORACIÓN

Albia ofrece servicios de valoración y acompaña en el proceso de reflexión y reorientación estratégica y claves competitivas de la empresa.

Valorar una empresa es una mezcla de conocimientos técnicos y experiencia de mercado.

VALOR

El objetivo de la valoración de empresas es determinar el intervalo de valores razonables en el que se puede encontrar una compañía. Es decir, el valor intrínseco de esa empresa. Ese intervalo de valores se obtiene, por una parte, de la aplicación de métodos generalmente aceptados por la comunidad de negocios y por otra de una profunda experiencia de mercado.

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA VALORACIÓN DE EMPRESAS

- Balance y P/L
- Expectativas/riesgos
- Tipo de actividad
- Posición competitiva
- Barreras de entrada
- Tamaño
- Apalancamiento
- Intensivo en capital (CAPEX)
- Necesidad de circulante

PRECIO

El precio es el punto de equilibrio de una negociación entre un comprador y un vendedor y por tanto, depende de parámetros cualitativos y de la posición negociadora que tenga cada parte.

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PRECIO

- Coyuntura de mercado
- Liquidez
- Momentum del Sector
- Relevancia estratégica
- Complementariedad y sinergias
- Necesidad de la compra / venta
- % Participación
- Coste de un Green-field
- Oferta - Demanda
- Elementos propios de cada comprador
- Sinergias



IMAP

Lessons from the UK crisis

The Economist

WELCOME TO BRITAIN



PRINCIPAL ASESOR DE M&A

IMAP se encuentra de manera recurrente entre los 10 principales asesores de M&A en el middle market a nivel mundial, ocupando la 1ª posición entre los asesores independientes.

IMAP

7ª firma ranking M&A mundial

Worldwide

+ 500 profesionales

+ 250 transacciones 2025

+ 50 países

≈ 30% cross border

Spain

+ 200 operaciones M&A

+ 300 proyectos

≈ 2.800 M\$ valor de operaciones

≈ 50% cross border

The background of the entire image is a deep space scene. On the right side, the curved horizon of the Earth is visible, with a bright blue glow from the sun or moon just below it. Below the horizon, the city lights of a coastal area are visible, appearing as a dense pattern of orange and yellow lights. The rest of the background is a dark blue/black space filled with numerous small, distant stars.

ALCANCE GLOBAL

UN EQUIPO DE M&A A NIVEL MUNDIAL



PRESENCIA GLOBAL

Albia somos miembros de la Organización Global IMAP



NORTE AMÉRICA

U.S.A.

- Boston
- Chicago
- Dallas
- Denver
- Detroit
- Greenville
- Irvine
- Naples
- Nueva York
- Tampa

CANADÁ

- Montreal
- Toronto
- Vancouver

LATINOAMÉRICA

- Argentina
- Brasil
- Chile
- Colombia
- México
- Panamá & Centro América
- Paraguay
- Perú

ÁFRICA

- Camerún
- Congo
- Ghana
- Mauricio
- Marruecos
- Senegal
- Sudáfrica
- Uganda
- Zimbabue

ASIA

- China
- India
- Japón

MEDIO ORIENTE

- Egipto
- Emiratos Árabes Unidos
- Omán
- Qatar

EUROPA

- Alemania
- Bélgica
- Bosnia y Herzegovina
- Croacia
- Dinamarca
- Eslovaquia
- Eslovenia
- España
- Finlandia
- Francia
- Hungría
- Irlanda
- Italia
- Países Bajos
- Polonia
- Portugal
- República Checa
- Reino Unido
- Rumania
- Serbia
- Suecia
- Suiza
- Turquía

OCEANÍA

- Australia

IMAP closes 254 M&A transactions worth more than \$16 billion in 2025

In 2025, IMAP advisors closed 254 M&A transactions worldwide, demonstrating the continued resilience of the global mid-market in a year shaped by economic uncertainty, geopolitical tension, and evolving capital markets. Transaction activity proved durable throughout the year where strategic rationale, sector fundamentals, and execution certainty aligned.

Market conditions in 2025 were challenging. Proposed tariff regimes, ongoing trade tensions, and uneven monetary policy trajectories contributed to a cautious environment for buyers and lenders alike. Financing remained selective, diligence processes lengthened, and valuation gaps persisted across many sectors. As a result, dealmaking did not disappear—but became more deliberate, structured, and quality-driven.

IMAP's performance reflects this shift. Transactions increasingly centered on businesses with strong market positions, defensible cash flows, and clear strategic relevance. Clients relied on IMAP not only for execution, but for guidance through complexity—particularly in cross-border situations, extended processes, and transactions requiring creative structuring to bridge risk and valuation considerations.

Cross-border activity remained a defining strength in 2025, accounting for more than one-third of IMAP transactions, as clients leveraged the partnership's international reach to access capital, buyers, and strategic opportunities beyond domestic markets.

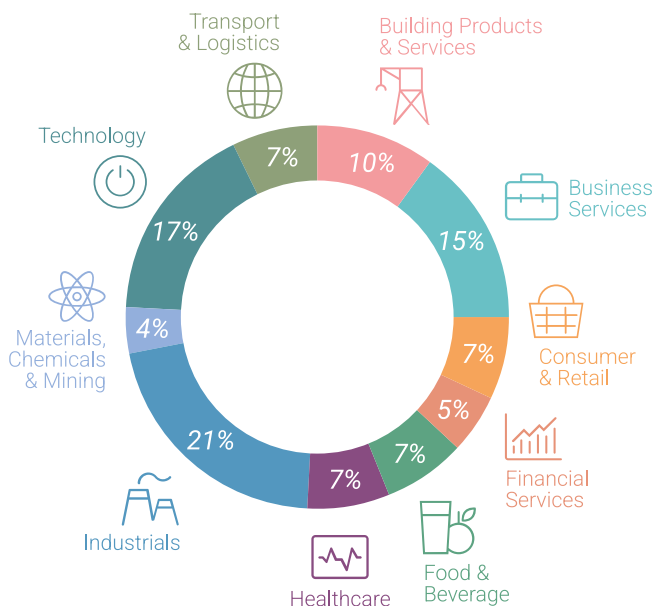
From a sector perspective, Industrials, Services, Technology, and Consumer once again formed the core of deal flow, driven by long-term structural trends including consolidation, digital transformation, and energy transition. Across these sectors, transaction activity was supported by succession events, corporate portfolio reshaping, and selective Private Equity participation. PE sponsors remain disciplined in deployment, focused on high-quality assets and structured solutions amid ongoing financing and valuation constraints. Pressure to deploy capital and realize exits continued to build through the year, shaping expectations for increased momentum ahead.

Global Performance

Rank	Advisor
1	PwC
2	Houlihan Lokey
3	KPMG
4	Rothschild
5	Deloitte
6	EY
7	IMAP
8	BDO
9	Oaklins
10	Jefferies

Ranking based on number of transactions closed in Q1-Q4 2025.
Undisclosed values and values up to \$500 mn.
Source: LSEG (Refinitiv) and IMAP internal data.

Deal Distribution by Sector



JURGIS V. ONIUNAS
IMAP Chairman



IMAP partners delivered a resilient performance in 2025, achieving strong deal volumes across key markets despite macroeconomic headwinds and heightened due diligence. Core mid-market activity remained robust, supported by Private Equity, corporate divestments, and expanding private credit. Looking ahead to 2026, easing inflation and lower interest rates are expected to support improved deal flow, while geopolitical, trade, and regulatory risks will continue to shape execution. IMAP partners remain prepared to guide clients through these increasingly complex environments."



ACTIVIDAD POR SECTORES

REFERENCIAS

FOOD AND BEVERAGE PRIVATE INVESTORS Acquire HERFRUIT Asesor M&A	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA MIMPO GLOBAL LOGISTICS Adquiere Iberoforwarders® International Freight Forwarders Asesor M&A	INDUSTRIA ATENA Equity Partners Adquiere MANUFACTURAS POLISAC S.A. Asesor Financiero del Comprador
INDUSTRIA lekuona Rethinking Industry Adquiere 3-G HIDRAULICA Asesor Financiero del Comprador	ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS URKABE benetan Integra Ameztoi Asesor Financiero del Vendedor	SERVICIOS A LA EDIFICACIÓN E INDUSTRIA GRUPO EUROFESA Adquiere PIMEXA CONSTRUCCION Asesor Financiero del Comprador
INDUSTRIA Nederman Adquiere 100% EURO-EQUIP INGENIERIA Y EQUIPOS PARA FUNDICIÓN FOUNDRY ENGINEERING AND EQUIPMENT Asesor Financiero del Vendedor	INDUSTRIA ABAC CAPITAL Adquiere una participación mayoritaria Grupo de Incendios Asesor financiero del Vendedor	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA Everwood CAPITAL Adquiere ARIMONLOGISTICS Logística i distribución en fred Asesor Financiero del Vendedor
AUTOMOCIÓN CIE Automotiva Adquiere 100% GROUP [ISN] PET PLASTICS Asesor Financiero del Vendedor	SERVICIOS A LA EDIFICACIÓN E INDUSTRIA KARDHAM Adquiere 78seventyeight interior construction Asesor Financiero del Comprador	TRANSICIÓN ENERGÉTICA VEOLIA Adquiere Frimarte FRIO MARÍTIMO TERRESTRE Asesor Financiero del Vendedor

Albia ha llevado a cabo más de 300 proyectos, con una gran variedad de clientes: desde empresas familiares hasta grandes compañías internacionales.



Automoción

TRANSACCIONES

 AUTOMOTIVE	UNDISCLOSED ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS DEKRA IMAP SOUTH AFRICA VERDANT	 AUTOMOTIVE	TRAILER DYNAMICS STRATEGIC INVESTMENT BY TRANE TECHNOLOGIES IMAP GERMANY	 AUTOMOTIVE	TRANSIT TECHNOLOGIES™ ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS TripShot IMAP USA CAPSTONE
---	--	---	---	---	--

TRANSACCIONES

 BUILDING PRODUCTS & SERVICES	Wissmann HAS BEEN ACQUIRED BY VIATAURUS IMAP GERMANY	 BUILDING PRODUCTS & SERVICES	BÜSCHER SONNENSCHUTZ HAS BEEN ACQUIRED BY MV LINE IMAP GERMANY	 BUILDING PRODUCTS & SERVICES	DOMINUS CAPITAL ACQUIRED MAJORITY CONTROL OF BUSINESS OPERATIONS SAF HAVEN IMAP USA CAPSTONE
---	---	---	---	---	---

TRANSACCIONES

 BUSINESS SERVICES	concreto group ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS COBUILDERS IMAP NETHERLANDS	 BUSINESS SERVICES	anaFlex HAS BEEN ACQUIRED BY Qbabo IMAP GERMANY	 BUSINESS SERVICES	Habeo ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS teraWATT IMAP FINLAND CARNER
--	--	--	--	--	--

TRANSACCIONES

 CONSUMER & RETAIL	B HAS BEEN ACQUIRED BY Venture design IMAP SWEDEN	 CONSUMER & RETAIL	Amefa ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS bredermeijer* IMAP NETHERLANDS	 CONSUMER & RETAIL	ALERE ACQUIRED A MINORITY STAKE QBco IMAP COLOMBIA INVERLINK
--	--	--	--	--	---

TRANSACCIONES

 ENERGY & UTILITIES	Sachsen Energie ACQUIRED 3 PV SOLAR PARKS FROM ONDE IMAP GERMANY	 ENERGY & UTILITIES	city green light ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS CEIEPOWER SpA. IMAP ITALY VITALE	 ENERGY & UTILITIES	VEOLIA ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS THERMOWATT IMAP HUNGARY CONCORDE MB PARTNERS
---	---	---	---	---	---



Productos y Servicios para la Construcción



Servicios para empresas



Consumo y Retail



Energía y Renovables





Servicios Financieros

TRANSACCIONES

 ACQUIRED SELECTED ASSETS OF SELLER'S BUSINESS OPERATIONS BPPB IMAP ITALY VITALE	 ACQUIRED INVESTMENT INTEREST IN SELLER'S BUSINESS crezcamos IMAP COLOMBIA INVERLINK	 ACQUIRED SELECTED ASSETS OF SELLER'S BUSINESS OPERATIONS SPARKASSE Civil Bank IMAP ITALY VITALE
---	--	---



Alimentación y Bebidas

TRANSACCIONES

 ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS CLAS IMAP ITALY VITALE	 ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS BotoBto IMAP ITALY VITALE	 ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS APA Group IMAP SOUTH AFRICA VERDANT
---	--	--



Salud y Biotech

TRANSACCIONES

 HAS BEEN ACQUIRED BY AniCura IMAP GERMANY	 ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS Mandree Dordrecht IMAP NETHERLANDS	 ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS MedCurrent IMAP NETHERLANDS
---	--	--



Industria

TRANSACCIONES

 ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS ALPHA PLAN IMAP CHINA	 ACQUIRED INVESTMENT INTEREST IN SELLER'S BUSINESS BIA IMAP BELGIUM DEGROOF PETERCAM	 ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS kordcarbon IMAP CZECH REPUBLIC REDBAENK
--	---	--

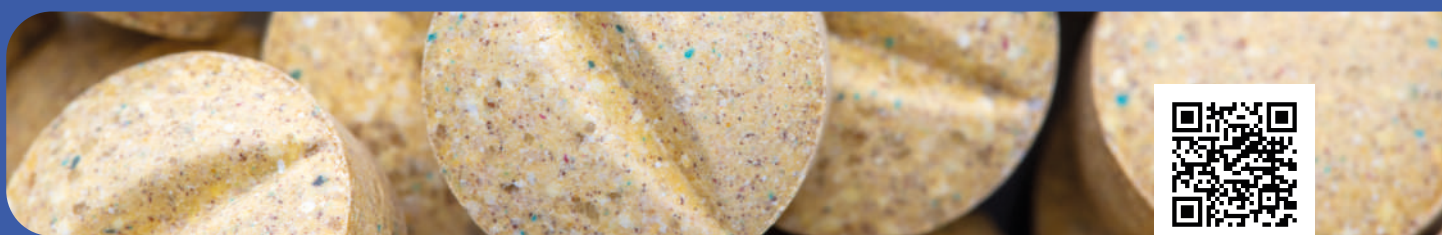


Materiales, Química y Construcción

TRANSACCIONES

 ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS S-Druk IMAP POLAND TRIGON	 ACQUIRED 100% OF THE SHARES OF ALXAR IMAP CANADA IMAP CHILE	 ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS Mays IMAP USA CAPSTONE
--	--	---

CONTENIDO DE VALOR





Real Estate

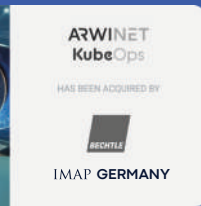
TRANSACCIONES

 REAL ESTATE	 CRÉDIT AGRICOLE IMMOBILIER ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS IMAP FRANCE DEGROOF PETERCAM	 REAL ESTATE	 YARD REAS IMAP ITALY VITALE	 REAL ESTATE	 ONIX IMAP SOUTH AFRICA VERDANT
--	---	--	---	--	---



Tecnología

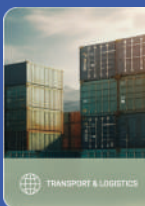
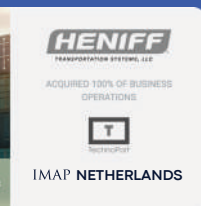
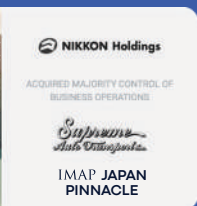
TRANSACCIONES

 TECHNOLOGY	 pluxee IMAP BRASIL BRASILEAR	 TECHNOLOGY	 ARWINET KubeOps HAS BEEN ACQUIRED BY IMAP GERMANY	 TECHNOLOGY	 SEP MAJORITY CONTROL HAS BEEN ACQUIRED BY IMAP GERMANY
---	---	---	---	---	---



Transporte y Logística

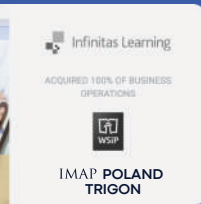
TRANSACCIONES

 TRANSPORT & LOGISTICS	 JAS ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS IMAP NETHERLANDS	 TRANSPORT & LOGISTICS	 HENIFF TRANSPORTATION SYSTEMS, LLC ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS IMAP NETHERLANDS	 TRANSPORT & LOGISTICS	 NIKON Holdings ACQUIRED MAJORITY CONTROL OF BUSINESS OPERATIONS IMAP JAPAN PINNACLE
--	--	--	--	--	--



Educación

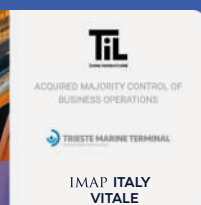
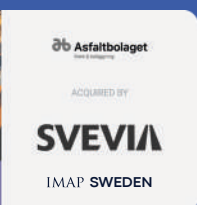
TRANSACCIONES

 EDUCATION & TRAINING	 Point Quest ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS IMAP USA CAPSTONE	 EDUCATION & TRAINING	 Infinitas Learning ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS IMAP POLAND TRIGON	 EDUCATION & TRAINING	 SAFETYGROUP ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS IMAP DENMARK DEALHAUS
---	---	---	--	---	---



Infraestructuras

TRANSACCIONES

 INFRASTRUCTURE	 ANCALA ACQUIRED MAJORITY CONTROL OF BUSINESS OPERATIONS IMAP CANADA MORRISON PARK ADVISORS	 INFRASTRUCTURE	 TIL ACQUIRED MAJORITY CONTROL OF BUSINESS OPERATIONS IMAP ITALY VITALE	 INFRASTRUCTURE	 Asfaltbolaget ACQUIRED BY SVEVIA IMAP SWEDEN
---	---	---	--	---	---

CONTENIDO DE VALOR

31



A photograph of two men in business attire sitting at a table, looking at a laptop screen. The man on the left is wearing glasses and a striped shirt under a dark jacket. The man on the right is wearing a white shirt under a dark jacket. They are both looking intently at the laptop. In the foreground, there is a blurred laptop screen and a hand holding a pen. The background is a blurred office environment with warm lighting.

SOLUCIONES DE ASESORAMIENTO EN DEUDA

TRANSACCIONES

33



BD CAPITAL

PROVIDED TERM LOAN FACILITY



IMAP PERU
SUMMA

FOOD & BEVERAGE



AGREEN CAPITAL

ACQUIRED 100% OF BUSINESS OPERATIONS



IMAP ITALY
VITALE

FOOD & BEVERAGE



MUTARES

ACQUIRED A MAJORITY STAKE IN THE SHARE CAPITAL OF



IMAP ITALY
VITALE

INDUSTRIALS

UNDISCLOSED

PROVIDED CAPITAL INJECTION



IMAP FRANCE
DEGROOF PETERCAM

HEALTHCARE

UNDISCLOSED

PROVIDED GROWTH FUNDING



IMAP BELGIUM
DEGROOF PETERCAM

HEALTHCARE



ORION
CAPITAL ASIA

PROVIDED TERM LOAN FACILITY



IMAP INDIA

HEALTHCARE

UNDISCLOSED

PROVIDED TERM LOAN FACILITY



IMAP PORTUGAL
INVEST CORPORATE FINANCE

HEALTHCARE

UNDISCLOSED

PROVIDED TERM LOAN FACILITY



IMAP PORTUGAL
INVEST CORPORATE FINANCE

INFRASTRUCTURE



ANCALA

ACQUIRED MAJORITY CONTROL OF BUSINESS OPERATIONS



IMAP CANADA
MORRISON PARK ADVISORS

INFRASTRUCTURE

UNDISCLOSED
INVESTOR/LENDER

ACQUIRED BONDS



IMAP POLAND
TRIGON

REAL ESTATE

UNDISCLOSED
INVESTOR/LENDER

ACQUIRED BONDS



IMAP POLAND
TRIGON

REAL ESTATE

UNDISCLOSED INVESTORS

PROVIDED EQUITY FINANCING



IMAP BELGIUM
DEGROOF PETERCAM

REAL ESTATE



neo ASSET
MANAGEMENT

PROVIDED DEBT FACILITY



IMAP INDIA

MATERIALS, CHEMICALS & MINING



TATA CAPITAL

PROVIDED TERM LOAN AND WORKING CAPITAL FACILITY



IMAP INDIA

MATERIALS, CHEMICALS & MINING



Cinven

ROLLED OVER STAKE IN BARENTZ INTO A CONTINUATION FUND



IMAP NETHERLANDS

MATERIALS, CHEMICALS & MINING

UNDISCLOSED
INVESTOR/LENDER

ACQUIRED BONDS



IMAP POLAND
TRIGON

TECHNOLOGY



ORORA
TECHNOLOGIES

GOT SERIES B FINANCING FROM



IMAP GERMANY

TECHNOLOGY

UNDISCLOSED
INVESTOR/LENDER

ACQUIRED BONDS



IMAP POLAND
TRIGON

TECHNOLOGY

INFORMES

SECTORIALES



Nuestra visión del sector: Alimentación

"En 2025 , pese al descenso global generalizado del número de transacciones M&A, el sector Alimentación en España mantuvo una elevada actividad, consolidándose como uno de los principales focos de inversión, impulsado especialmente por operaciones en subsectores estratégicos como el cárnico y hortofrutícola ."

Alejandro Azcona y Ricardo Dávila



Nuestra visión del sector: Dermatología y Cosmética

"El sector de cosmética y dermatología en España está experimentando una notable actividad de fusiones y adquisiciones debido a que se trata de un sector atomizado que destaca por su crecimiento y considerables márgenes, siendo las empresas de mayor dimensión significativamente más rentables debido a las economías de escala. "

Fernando Cabos y Javier Zarraonandia



Nuestra visión del sector: Consultoría IT

"El sector tecnológico, con un foco destacado en la consultoría de TI y el software B2B, atraviesa un momento de intensa actividad corporativa y transformación. La necesidad de ganar escala para competir, la escasez de talento cualificado y la creciente demanda de soluciones integrales y especializadas en áreas como inteligencia artificial, ciberseguridad o servicios en la nube están impulsando una clara tendencia hacia la consolidación del mercado."

Aitor Cayero y Francisco Hidalgo-Baquero



Nuestra visión del sector: Dispositivos médicos

"Healthtech y Medtech también están en el foco, con inversores interesados en telemedicina, inteligencia artificial y dispositivos médicos entre otros. Sin embargo, el sector enfrenta desafíos regulatorios estrictos. Los fondos de private equity han incrementado su interés en este mercado, apostando por proveedores de servicios médicos"

Fernando Cabos y Javier Zarraonandia



Nuestra visión del sector: Software

"Actualmente, el M&A en el sector tecnológico avanza a ritmos distintos según el segmento. En software B2B, el número de operaciones en 2025 se mantiene por encima de la media histórica analizada por Albia IMAP, impulsado por el fuerte interés en soluciones de software vertical. En el ámbito de la consultoría IT, aunque se mantiene activo y se han cerrado operaciones de gran envergadura en España en los últimos meses, el volumen ha regresado a niveles medios, alejándose del extraordinario repunte observado a finales de 2024."

Aitor Cayero y Francisco Hidalgo-Baquero



Nuestra visión del sector: Transporte y Logística

"En ALBIA IMAP, somos especialistas en asesoramiento financiero para fusiones y adquisiciones en el sector del transporte y la logística, una actividad esencial que hace latir las cadenas de suministro de cualquier industria a nivel global, aportando un gran valor añadido en operativas y con la garantía de transportar bienes estándar y críticos reuniendo las características necesarias para tal fin."

Pablo Gómez y César Claver



Nuestra visión del sector: Cross-border M&A

"En un mundo cada vez más global e interconectado, las operaciones corporativas transfronterizas o cross-border están cobrando un importante protagonismo. La competencia y la exposición de las compañías ha dado un salto desde el entorno local/nacional al ámbito internacional y global. Éstas y otras muchas razones que se abordan en este artículo han supuesto un incremento exponencial del número y tamaño de las operaciones de M&A transfronterizas en los últimos años."

Aitor Cayero y Fernando Cabos



Nuestra visión del sector: Healthcare

"El sector salud es un mercado clave en fusiones y adquisiciones (M&A), impulsado por el envejecimiento poblacional, la digitalización y el aumento en la demanda de servicios médicos. Las grandes farmacéuticas y biotecnológicas buscan adquisiciones estratégicas para fortalecer su pipeline de innovación."

Fernando Cabos y Javier Zarraonandia



Nuestra visión del sector: Industrias cárnicas

"Anterior a 2025, el 61% de las transacciones corporativas se concentraron en el segmento de producción y procesamiento de alimentos, mientras que casi el 20% correspondió a empresas de distribución. No obstante, subsectores emergentes como el Food-Tech y los grupos de restauración organizada están ganando un protagonismo creciente en el panorama M&A nacional, reflejando la transformación y modernización del sector. Estos datos evidencian el crecimiento, la consolidación y el dinamismo de subsectores clave."

Alejandro Azcona y Ricardo Dávila



EL PROCESO DE M&A



EL PROCESO DE M&A

1

PREPARACIÓN

- Valoración/Expectativas
- Diseño de operación
- Lista de los mejores candidatos
- Elementos de marketing (perfil ciego, IM, NDA, carta de proceso etc.)

2

MARKETING

- Contacto con candidatos nacionales e internacionales
- Firma de NDAs, entrega de perfil ciego, IM y Carta de proceso

3

NEGOCIACIÓN

- Negociación de aspectos clave de ofertas no vinculantes
- Diseño de operación
- Elementos de marketing (IM, NDA, etc.)
- Elección de oferta(s)

4

CIERRE

- Coordinación de Due Diligence
- Revisión de contratos (SPA, SHA, alquiler, etc.)
- Negociación de Post Due Diligence
- Cierre y Firma de SPA

Tipos de procesos de M&A

NEGOCIACIONES BILATERALES PARALELAS

Discusiones paralelas con los candidatos seleccionados

- El vendedor acepta una oferta en términos de mercado.
- Competencia limitada.
- Alto nivel de confidencialidad
- Buena coordinación, proceso rápido.
- Minimizar el impacto en los empleados y la dirección.

SUBASTAS

Subasta organizada y controlada para maximizar la competencia y la comparabilidad

- Maximización del valor.
- Confidencialidad garantizada, pero el control disminuye a medida que aumenta el número de candidatos.
- Máxima velocidad de proceso.
- El vendedor logra el control del proceso mediante la comparabilidad de ofertas.

Entrega de vendor DD y borrador SPA

Confirmatory DD

Oferta vinculante

Claves de procesos de M&A

SELECCIÓN Y ACCESO A LOS MEJORES CANDIDATOS

A través de nuestra organización IMAP, presente en más de 50 países, búsqueda y acceso a los mejores candidatos. Más de un 50% de nuestros cierres son cross-border.

EXPERTISE SECTORIAL

Amplio conocimiento multisectorial con expertos internacionales en diferentes industrias.

ASESORAMIENTO INTEGRAL

- Diseño integral del proceso de M&A.
- Asesoramiento desde la planificación previa del proceso hasta su cierre.

CONFIDENCIALIDAD

Absoluta discreción y confidencialidad en el conjunto del proceso.



TALENTO ALBIA

Marco Andino Coca

Bilbao, Febrero 2026

Construyendo valor desde el análisis y la estrategia: la mirada de un analista de M&A en Albia.

Hay profesiones en las que el impacto no aparece en titulares, sino en momentos decisivos: en la pausa previa a una decisión estratégica, en la tensión constructiva de una negociación y, sobre todo, en la confianza que se construye cuando una empresa se prepara para su siguiente etapa.

Desde mi posición como analista de M&A en Albia, vivo cada día el privilegio de acompañar y formar parte de estos procesos de transformación empresarial con rigor, criterio y un enfoque humano diferencial. Para mí, este trabajo va más allá de los números, consiste en dar valor real a las ideas, planes y proyectos de quienes confían en nosotros y ayudar a convertir una visión empresarial en una decisión bien fundamentada.

Nuestro rol consiste en traducir una empresa al lenguaje de la estrategia. Preparar modelos financieros, valoraciones o planes de negocio es solo el punto de partida. La clave es entender la esencia de la compañía: cómo genera valor, qué la hace única, cuáles son sus ventajas competitivas y qué necesita para que sus palancas de crecimiento la conduzcan al siguiente nivel. En definitiva, una valoración bien fundamentada es la síntesis de una historia coherente y atractiva donde los números reflejan un relato convincente para el empresario, el inversor y el mercado al mismo tiempo. Esta capacidad de conectar el análisis cuantitativo con la visión estratégica convierte la técnica en una historia de futuro y representa, sin duda, uno de los aspectos más estimulantes y enriquecedores del trabajo en M&A.

En Albia, como analista, participo activamente en todas las fases de una transacción. Asisto a reuniones con clientes y potenciales inversores, preparo documentación clave y visito empresas para comprender de primera mano su realidad operativa. Esta implicación directa me permite contribuir al diseño estratégico del proceso M&A en su conjunto; desde el análisis profundo de la compañía hasta la identificación del socio o inversor idóneo para cada situación y necesidad del accionista.

A nivel operativo, el trabajo implica elaborar materiales de presentación claros y completos, atender las consultas de los potenciales inversores con cercanía y coordinar los procesos de due diligence junto al resto del equipo. Esta inmersión total y visión integral me ha permitido entender cada negocio desde dentro —su cultura, equipo y forma de operar— y ganar la confianza necesaria para aportar cada día más valor en cada proyecto. Además, formo parte de un equipo diverso y altamente colaborativo, donde perfiles sénior y jóvenes trabajamos codo con codo combinando análisis, experiencia, conocimiento sectorial y visión estratégica para elevar la calidad del resultado final.

En M&A, el factor humano es decisivo. **Acompañamos a propietarios y equipos directivos en decisiones trascendentales y, en muchos casos, únicas en su vida empresarial.** En estas conversaciones, la técnica aporta precisión y credibilidad, pero lo que realmente marca la diferencia es la capacidad de generar confianza, entender objetivos y respetar prioridades. He aprendido que la mejor operación no es la más rápida, sino aquella que logra el encaje adecuado entre empresa y socio. El inversor idóneo no solo aporta capital, sino también visión, experiencia y compromiso con el proyecto. Cuando existe esta alineación, el valor se materializa de forma natural.

Resulta especialmente gratificante comprobar cómo, gracias al trabajo bien hecho, ideas y sueños empresariales se convierten en realidades tangibles en forma de crecimiento, fusiones o alianzas estratégicas.

Marco Andino Coca
Bilbao, Febrero 2026

Trabajar en Albia supone vivir sus valores en cada paso y cada día. La cercanía con el cliente, la pasión por el trabajo bien hecho, la innovación constante, la frescura al afrontar nuevos retos y la honestidad en cada consejo no son solo palabras, sino la base de nuestro ADN. Estos principios se reflejan tanto en nuestra forma de asesorar como en el ambiente interno de la firma. Desde el primer día, el aprendizaje va acompañado de responsabilidades reales, siempre con el apoyo y la confianza del equipo. Este modelo acelera un cambio que considero clave: pasar de ejecutar tareas a interpretar decisiones estratégicas.

"El crecimiento profesional aquí no es únicamente técnico, sino también de criterio y liderazgo."

Albia forma parte de IMAP, una de las diez principales organizaciones globales de M&A especializadas en el mid-market, lo que amplía de manera tangible nuestro alcance. Colaboramos con expertos de más de 50 países y compartimos conocimiento y buenas prácticas internacionales de forma constante. Este enfoque global, combinado con una fuerte vocación local, enriquece cada proyecto y abre oportunidades más allá de nuestras fronteras. En mi caso, esa dimensión se hizo especialmente real cuando acudí a la Conferencia Anual de Analistas y Asociados de IMAP en Polonia, un entorno en el que contrastas enfoques, compartes mejores prácticas y elevas estándares. Sales de ahí con una sensación clara: la dimensión internacional refuerza la excelencia, amplía la mirada y eleva el estándar con el que abordamos cada operación.

Mi incorporación al equipo de Albia IMAP fue un paso natural tras mi etapa de prácticas en M&A. Aquella experiencia inicial confirmó que este era el entorno donde quería crecer profesionalmente. El cambio no fue solo de título, sino de mentalidad, pasar a convertirme en asesor de M&A a tiempo completo. Como consecuencia de esta evolución y de las nuevas responsabilidades asumidas, hoy priorizo mejor las tareas, anticipo preguntas clave y defiendo cada argumento con mayor seguridad, buscando siempre la claridad por encima de todo.

El M&A es exigente, pero precisamente por ello resulta tan estimulante y formativo. Pocas profesiones permiten aprender sobre tantas realidades empresariales e industrias en tan poco tiempo, trabajar estrechamente con empresarios comprometidos y participar en decisiones que cambian el rumbo de compañías reales. Me llena de orgullo aportar mi granito de arena en cada transacción y ver cómo nuestros clientes avanzan gracias a nuestro trabajo. Que este artículo forme parte del catálogo anual de ALBIA es, para mí, un honor y una motivación adicional para seguir creciendo junto a un equipo del que aprendo cada día.

Y si tuviera que compartir una idea final con el lector, sería esta: **detrás de cada transacción no hay solo cifras; hay una historia empresarial**, una visión de futuro y un equipo de personas que confía en nuestro trabajo para dar el siguiente paso. Cuando esa confianza se consigue, el M&A deja de ser un proceso... para convertirse en impacto real.





¡Conocenos!



43

EMPRESAX

"Por la
continuidad
y crecimiento
empresarial"

Empresax es un lugar de encuentro para empresarios, inversores y asesores. Desde su origen en 2017 trabaja con el objetivo de dar a conocer la importancia de la continuidad y crecimiento empresarial en la generación de riqueza y bienestar.

Entre sus principales actividades destaca la publicación de contenido divulgativo y la organización de eventos que acercan las fusiones y adquisiciones y el Private Equity a pequeñas y medianas empresas.

Revolucionando las fusiones y adquisiciones a través de transparencia e innovación.



PROPÓSITO

Para ser competitivos necesitamos compañías más grandes y resilientes. No podemos lograrlo sin antes trabajar en la continuidad de nuestras pymes.

La falta de sucesión es un drama. Diez emprendedores empezando mañana no reemplazan el ecosistema de valor y riqueza para toda la sociedad de una empresa establecida. El tamaño, que necesariamente requiere tiempo y que es tan importante para ser productivo y competitivo, es igual de insustituible en el corto plazo.

Esta reflexión, que vivimos día a día, nos lleva a volver una y otra vez al gráfico que acompaña este artículo. Probablemente el gráfico que justifica todas las operaciones de fusiones y adquisiciones. Desde luego, es un resumen de nuestra misión como compañía: la continuidad y crecimiento de pequeñas y medianas empresas.

ÚLTIMOS PODCAST

Fusiones y
adquisiciones





VALORES

45

PASIÓN

Disfrutamos con nuestro trabajo, vivimos la empresa y admiramos a los empresarios.

INNOVACIÓN

Estamos abiertos a todo y nos adaptamos constantemente. Siempre buscamos nuevas soluciones.

IMPACTO

El cliente es nuestra prioridad. Aportamos valor en cualquier circunstancia.

CRECIMIENTO

Nuestra actitud como profesionales es evolucionar, mejorar, crecer.

TRANSPARENCIA

Nos mueve ayudar al empresario y mostrar las cosas como creemos que son desde el primer día.

RESPONSABILIDAD

Nuestra metodología de trabajo se sustenta en la consecución de hitos y metas.

SUPERACIÓN

Rendimos a 10x. Nos dejamos la piel en todos los proyectos en los que nos embarcamos.

CURIOSIDAD

Nos mueve el descubrimiento y aprendizaje continuo.

EQUIPO

La clave. Confiamos plenamente los unos en los otros.

COMUNICACIÓN

Compartimos nuestras inquietudes e ideas.



USAL.ES

CÁTEDRA DE LA EMPRESA FAMILIAR ALBIA EN LA UNIVERSIDAD DE SALAMANCA

La Universidad de Salamanca y Albia | IMAP han firmado un convenio de colaboración por el que se crea la Cátedra de Empresa Familiar Albia, adscrita al Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME) de la USAL.

El acuerdo fue presentado por Federico Bueno de Mata, vicerrector de Transferencia, Innovación y Emprendimiento, y por Fernando Cabos Ortiz de Zárate, socio de la compañía, en un acto que contó con la presencia del catedrático en Economía Financiera y Contabilidad de la USAL y director de la cátedra, Julio Pindado; la directora de Marketing de Albia IMAP, Irache Estebaranz; el director de Desarrollo Corporativo, Paco Talora, y de uno de los socios de la compañía, Ricardo Dávila.

La Cátedra de Empresa Familiar Albia continuará la labor de apoyo a la empresa familiar que viene desarrollándose desde el IME y entre sus objetivos destaca la concienciación de las empresas familiares para "que avancen en el proceso de profesionalización de la gestión de la empresa, y establezcan un marco adecuado de relación entre la familia y la empresa", según explicó Bueno de Mata.

Para el profesor Pindado, gracias a la financiación otorgada por Albia IMAP, la nueva cátedra podrá realizar diferentes actividades dirigidas al beneficio de las empresas familiares y enfocadas a generar capacidades en las personas y organizaciones para maximizar su contribución al desarrollo económico del entorno.

Entre estas iniciativas figuran la organización de reuniones de carácter informativo con empresas familiares para concienciarles de que deben abordar su futuro desde la comunicación con todos los miembros de la familia empresarial sin descartar ninguna de las opciones; asistencia a congresos regionales, nacionales e internacionales que estén enfocados al ámbito de la empresa familiar; participación en foros de debate que puedan tener repercusión en la empresa familiar; así como organización de actividades de networking empresarial para apoyar a las empresas y de seminarios para favorecer el acercamiento de estos al mundo de la empresa y de la empresa familiar, en particular.

“La Cátedra de Empresa Familiar Albia es, en definitiva, un proyecto para apoyar a la empresa familiar, y reconocer su aportación al bienestar de la sociedad, por lo que el director de la Cátedra también participará en el XII Premio Empresa Familiar IME, que se entregará en mayo de 2026 en el día de la Empresa IME, y en todas aquellas actividades que vayan encaminadas tanto a la concienciación como al reconocimiento del papel de la empresa familiar en la sociedad”, subrayó su director.



Fernando Cabos, socio de Albia IMAP añade «Necesitamos empresas de mayor escala y solidez financiera. La competitividad de nuestro tejido empresarial depende de la continuidad de las pymes. Desde Albia IMAP queremos apoyar a las empresas familiares en su continuidad y crecimiento».

Una cátedra adscrita al Instituto Multidisciplinar de Empresa

La Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca ha estado adscrita al IME desde su creación en 2013 y fue la que infundió el carácter multidisciplinar que tiene el instituto.



ALBIAACOUSTIC

DONDE LA MÚSICA ENCUENTRA A LA EMPRESA



El 20 de noviembre de 2025, el Teatro Campos Elíseos Antzokia de Bilbao acogió la octava edición de Albiacoustic, uno de los encuentros más singulares del calendario empresarial y financiero de Albia IMAP. Un evento que, año tras año, demuestra que las finanzas también pueden vivir desde la cercanía, la cultura y la emoción.

Desde su origen, Albiacoustic nació con una convicción clara: la música es un lenguaje universal capaz de unir personas, culturas y empresas. Bajo esa premisa, Albia creó un formato propio que fusiona el mundo del asesoramiento financiero y el M&A con la creatividad artística, dando lugar a un espacio donde el networking fluye de manera natural y auténtica.



UN PUNTO DE ENCUENTRO DIFERENTE

Albiacoustic es, ante todo, un punto de encuentro para amigos, clientes y colaboradores de ALBIA. Un lugar donde empresarios, directivos, inversores y profesionales del ámbito financiero y tecnológico comparten conversación, inspiración y experiencias en un entorno distinto a los encuentros corporativos tradicionales.

En una edición marcada por la cercanía y la energía positiva, la velada reunió a:

- Amigos y colaboradores de Albia IMAP
- Empresarios y ejecutivos del ámbito financiero
- Músicos, artistas y profesionales creativos
- Representantes de sectores clave del tejido empresarial

La música volvió a ser el hilo conductor de una noche memorable, actuando como catalizador de nuevas relaciones, ideas y oportunidades de colaboración.

UNA COMUNIDAD QUE CRECE

Albiacoustic no es solo un evento. Es una comunidad que evoluciona junto al crecimiento de Albia IMAP. Por ello, queremos agradecer especialmente:

A los músicos y artistas, por su talento y generosidad, a los empresarios-músicos, que una vez más sorprendieron sobre el escenario, a los profesionales del sector financiero, tecnológico y empresarial que nos acompañaron y al equipo de Albia IMAP, que mantiene vivo este concepto año tras año.



Nuestra aspiración es seguir creciendo, tejiendo relaciones empresariales alrededor de la música y consolidando Albiacoustic como un referente tanto musical como empresarial durante muchos años.

Porque cuando la música suena, las conexiones suceden.

Let's rock today and always.

RSC

En Albia, la Responsabilidad Social Corporativa forma parte esencial de nuestra manera de trabajar y de entender la empresa.

Creemos que tanto las personas como las organizaciones pueden generar un vínculo real con su entorno. Por eso, cada año buscamos acercarnos a la realidad de quienes impulsan proyectos sociales relevantes: iniciativas que salen adelante gracias a mucho compromiso, dedicación y, sobre todo, un enorme esfuerzo humano.

Nuestro objetivo es que lo que hacemos deje una huella positiva en la sociedad.

- Comunicamos con honestidad y actuamos con integridad en cada operación.
- Integramos criterios ESG en el análisis y la gestión de las operaciones en las que participamos: M&A y sostenibilidad avanzan cada vez más de la mano.
- A través de nuestra Comunidad de M&A, queremos ayudar a difundir qué es el M&A y qué oportunidades ofrece, mediante formación accesible para personas interesadas que quizá no han podido acceder antes a estos conocimientos.
- Con acciones pequeñas pero constantes, tratamos de aportar a la sostenibilidad: reducimos impresiones, priorizamos productos con trazabilidad verificable y colaboramos con stakeholders socialmente responsables alineados con nuestros valores.
- Apostamos por la transparencia y la coherencia: lo que hacemos refleja lo que somos y coincide con lo que comunicamos.



En el ámbito financiero, la RSC supone incorporar criterios éticos, sociales y medioambientales en el día a día. A medida que crece la sensibilidad hacia la sostenibilidad, el sector financiero y todos sus actores está llamado a reforzar prácticas responsables que contribuyan a la sociedad y al cuidado del entorno.

Cada año, Albiacoustic pone el foco en una causa social con impacto. Queremos compartir con clientes y amigos nuestra preocupación genuina por las realidades que nos rodean.

Este año hemos tenido el privilegio de contar con la Fundación Ana Bella quien nos acercó a su labor de apoyo a las personas maltratadas.

PUBLICACIONES

51

Albia publica estudios sectoriales y la revista Creating Value semestralmente, que cubre aspectos clave del sector de M&A, operaciones transfronterizas relevantes y claves para afrontar de forma exitosa transacciones de M&A.

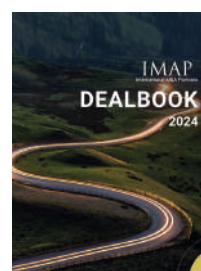
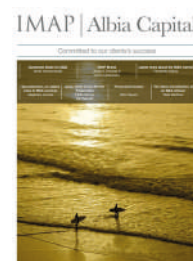
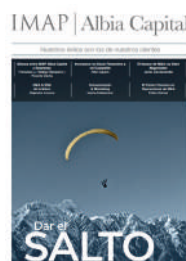
Nuestro Dealbook anual detalla las operaciones de IMAP a nivel global.

Albia desarrolla informes sectoriales donde analiza la actualidad corporativa a nivel global de manera detallada proporcionando las claves para cada sector.

INFORMES SECTORIALES



ACTUALIDAD CORPORATIVA



LA RAZÓN

DE ELEGIR
ALBIA IMAP

Somos un equipo especializado en actividades de M&A, con alcance global, contrastada experiencia sectorial, independientes y comprometidos con nuestros clientes, con el objetivo de resolver con éxito la transacción.

ESPECIALIZACIÓN

- Equipo exclusivo dedicado a M&A/Corporate Finance.
- Enfoque orientado a resolver situaciones, frente a habituales planteamientos teóricos.
- Experiencia en múltiples sectores.

EXPERIENCIA SECTORIAL

- Conocimientos ampliados gracias a haber sido gestores antes que asesores.
- Mayor conocimiento de la empresa y su sector.
- Comités de especialistas en el sector.

INDEPENDENCIA

- No pertenencia a ningún grupo o entidad financiera.
- Los intereses de nuestros clientes son nuestros intereses.
- Trabajamos exclusivamente para el éxito del proyecto.

ALCANCE GLOBAL

- Más de 70 oficinas en más de 50 países dedicadas al M&A y 500 profesionales.
- Acceso a empresas a nivel global.
- Exclusión de choques culturales en las negociaciones.

RESULTADOS

- 6ª firma en el ranking mundial.
- Más de 250 operaciones cerradas al año a nivel global.
- Más de 160 transacciones cerradas en el mercado doméstico.

COMPROMISO

- Selectivos a la hora de captar proyectos.
- Seguridad considerando viables los proyectos.
- Disposición de los recursos más adecuados.

¡CONÓCENOS!



SOBRE NOSOTROS

53



David Soto
MIMPO
Managing Director Spain

"El acompañamiento de Albia en la adquisición de IberoForwarders ha sido fundamental. Han demostrado un profundo conocimiento del sector y unas excelentes capacidades de negociación, lo que nos ha permitido abordar con confianza cada etapa del proceso. Su equipo nos ha acompañado de manera muy cercana y ha coordinado de forma impecable todas las fases de la operación. Estamos muy satisfechos con la experiencia y consideramos un gran acierto haber contado con Albia como asesor en nuestro primer proceso de compra en España."

David López
GRUPO EUROFESA
Director General

"Gracias a Aitor Cayero y todo el equipo de Albia que nos ha acompañado por segunda vez en operaciones de adquisición, grandes profesionales con amplios conocimientos y experiencia que lo hacen todo más sencillo"



Manel Arimon y Clara Mompart
ARIMON LOGISTICS S.L.

"Excelente experiencia con los gestores de Albia, por su buen trato, gestión y acompañamiento en todo el proceso. Agradecemos a Albia por su profesionalidad y apoyo en la venta de nuestro negocio. Su experiencia, asesoría estratégica y gestión eficiente hicieron que el proceso fuera fluido y exitoso. Sin duda, recomendamos sus servicios a quien busque una transacción bien gestionada con el respaldo de expertos que se preocupan por el éxito de sus clientes."

GRUPO DE INCENDIOS

"Gracias por hacer posible este gran paso, ha sido un placer trabajar con un equipo tan excepcional. Un saludo"



DESAYUNOS EMPRESARIALES

En un entorno donde el mercado de fusiones y adquisiciones (M&A) evoluciona a gran velocidad, contar con espacios de encuentro ágiles, cercanos y con contenido relevante se ha vuelto casi tan importante como acceder a la información. En esa intersección —entre conocimiento y relaciones— nacen los Desayunos empresariales de Albía | IMAP, una iniciativa pensada para conectar a profesionales del ecosistema financiero mientras se comparten tendencias, lectura de mercado y análisis sectorial.

Un formato privado para hablar de lo que importa

Los desayunos se articulan como encuentros presenciales y de aforo reducido, donde la conversación fluye con naturalidad: una mesa compartida, perfiles complementarios y un hilo conductor claro, el mercado M&A y sus dinámicas reales.

El enfoque es deliberadamente práctico: menos teoría, más contexto. Menos titulares, más lectura de fondo.

Del dato al debate

El valor diferencial de estos encuentros está en el contenido especializado, a menudo ligado a la producción propia de la firma: informes sectoriales, conclusiones del equipo y debate guiado sobre tendencias.

Un ejemplo representativo fue el desayuno celebrado el 22 de mayo de 2025, enfocado en el sector de suplementos alimenticios, donde se presentaron conclusiones y aprendizajes sobre la actividad de M&A en el segmento, con participación de protagonistas del mercado.

Ese encuentro se apoyó en el informe sectorial de Albía | IMAP sobre suplementos alimenticios y nutracéuticos, que analiza el contexto y las fuerzas que están impulsando el interés corporativo en el sector.

Además, el ciclo se integra en una estrategia más amplia de divulgación junto a podcast e informes que busca fortalecer el ecosistema empresarial y financiero desde el conocimiento compartido.



Quién se sienta a la mesa

Los desayunos atraen a profesionales del M&A, finanzas corporativas, inversión y empresa, con un denominador común: interés por comprender el mercado y construir relaciones relevantes. En palabras de la propia dinámica del evento, se trata de encuentros pensados para “conectar con empresarios, inversores y asesores del mundo corporativo” y generar networking de alta calidad.

Por qué están ganando relevancia

En tiempos de sobreinformación, el valor ya no es solo “saber”, sino interpretar bien. Estos desayunos ofrecen precisamente eso:

- Insights actualizados y conversación con contexto.
- Tendencias sectoriales apoyadas en análisis e informes propios.
- Relaciones profesionales de calidad, en un formato cercano y selectivo.



COMUNIDAD FINANCIERA EMPRESAX

Una comunidad de conocimiento para empresarios, inversores y asesores.

Desde 2017 trabajando en la continuidad y crecimiento de pequeñas y medianas empresas.



Empresax está cambiando las reglas del juego en el ámbito de las fusiones y adquisiciones al priorizar la transparencia y la innovación. Su plataforma líder en la industria promueve la apertura y la confianza al brindar acceso equitativo a la información durante todo el proceso. Además, Empresax está en constante búsqueda de nuevas tecnologías y enfoques para optimizar y simplificar las operaciones.



ALBIA ACADEMY M&A

Albia y EMPRESAX quieren compartir con todos los apasionados por las finanzas corporativas conocimiento y expertise en materia de fusiones y adquisiciones.

En la Albia Academy iremos desgranando paso por paso cómo se desarrolla un proceso de M&A y cuáles son las partes claves del mismo.

Igualmente, todos nuestros expertos, compañeros y dealmakers compartirán sus conocimientos técnicos y prácticos en torno al M&A y se pondrán al servicio de la comunidad.

Las Fusiones y Adquisiciones son una parte importante de la estrategia de las empresas y estamos encantados de comunicar con claridad y transparencia nuestros conocimientos adquiridos durante 20 años de trayectoria.



ALBIA RESEARCH

En Albia somos expertos dealmakers y estamos orgullosos de poder decir que hemos cerrado más de 150 transacciones en múltiples sectores en 20 años de historia.

Actualmente realizamos importantes estudios sectoriales en los que analizamos la actualidad corporativa de diversos sectores en concreto.

En 2023 profundizamos en los sectores Cosmética y Derma, Software Empresarial, Alimentación Quinta Gama y Suplementos Alimenticios y Nutracéuticos. Estos sectores han sido claves en la economía y han sido objeto de múltiples transacciones corporativas. En nuestros informes podemos encontrar análisis del entorno, factores clave, transacciones relevantes, valoraciones y mucho más.

Además en Albia Research podemos encontrar información a nivel mundial sobre todo lo que está aconteciendo en materia de fusiones y adquisiciones: análisis sectoriales, resúmenes de cada período o casos de éxito entre otros.

Conecta con nuestro conocimiento y expertise en nuestra web y RRSS.



MAGAZINE



6ª Edición de nuestra revista Albia.

Actualidad sobre noticias, resumen anual, artículos, tendencias en el sector.

57

FUSIONES Y ADQUISICIONES

EMPRESAX



WEBS

¡Encuentra toda la información sobre M&A en nuestras webs!

www.albiacapital.com

www.imap.com

www.empresax.com

PODCAST

Fusiones y adquisiciones



NEWSLETTER

Si quieres estar al día de todas las novedades de Albia y del M&A

¡Suscríbete!



SOCIAL MEDIA



X
[@IMAP_Global](https://twitter.com/IMAP_Global)



LINKEDIN
[albia-imap](https://www.linkedin.com/company/albia-imap)



INSTAGRAM
[@albia_imap](https://www.instagram.com/albia_imap)



YOUTUBE
[@albiacapital3427](https://www.youtube.com/albiacapital3427)

ALBIA | IMAP

BILBAO

C/ Rodríguez Arias 15, 7º Izq.
48008 Bilbao
(+34) 944 00 35 00

www.albiacapital.com

MADRID

Cl. Zurbano 48, 1ºB,
28010 Madrid
(+34) 919 60 14 99

IMAP

BARCELONA

C/ Balmes 151, 1º
08008 Barcelona
(+34) 936 02 67 10

www.imap.com