

ALBIA | IMAP







→ ALCANZAR LA CUMBRE

La gestión diaria de su empresa, que implica atender a clientes, proveedores, trabajadores, bancos y una serie de responsabilidades adicionales, a menudo dificulta que los empresarios puedan apartar la vista y contemplar su horizonte futuro.

Más allá de todas sus decisiones diarias, poder estudiar qué actuaciones estratégicas o corporativas interesa acometer a su empresa es necesario para mejorar el proyecto empresarial.



CONTENIDO



ALBIA IMAP	06
Nuestros Servicios	08
Alcance Global	14
Actividad por Sectores	18
Informe Sectoriales	26
El Proceso de M&A	28
Asesoramiento en financiación	32
Desarrollo Corporativo y Valoración	35
Talento Albia	36
Factor Humano	42
Innovar en M&A	44
IMAP 50 years	46
Empresax	50
RSC ALBIA	52
Nueva marca para un proyecto de futuro	54
La razón de elegir ALBIA	56
Comunidad Financiera y Marketing	58

ALBIA | IMAP

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

Pertenecemos a **IMAP** que tiene presencia en 50 Países, 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 140 operaciones de M&A en el mercado doméstico y más de 230 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.

Asesoramiento en 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.

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.



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.





IMAP 50
SARAH DONOHUE
USA
STOCKHOLM CONFERENCE, FALL 2019

IMAP 50
KEN WASIK
USA
STOCKHOLM CONFERENCE, FALL 2019



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

+ 450 profesionales

+ 230 transacciones 2023

50 países

30% cross border

Spain

+ 140 operaciones M&A

+ 265 proyectos

2.700 M\$ valor de operaciones

50% cross border



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
- Paraguay
- Perú

ÁFRICA

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

ASIA

- China
- India
- Japón
- Tailandia

MEDIO ORIENTE

- Arabia Saudí
- Baréin
- Qatar
- Emiratos Árabes Unidos
- Kuwait
- Omán

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

IMAP closes 231 M&A transactions in 2023

Despite ongoing challenges and uncertainty in the macroeconomic environment in 2023, the pace of middle-market deal activity strengthened and expectations of a recession waned during the second half of the year. Indeed, while overall M&A activity was down globally in 2023, the middle-market continued to outperform the broader market and IMAP partners around the world registered another solid performance, closing 231 M&A deals worth more than \$9 billion. A third of IMAP transactions in 2023 were cross-border as IMAP dealmakers continued to leverage their international reach and help clients seize opportunities abroad. From a sector perspective, IMAP was most active in the Services, Technology, Industrials, and Consumer segments.

Buyer demand for high-quality assets and profitable companies, which has been consistently strong in recent years, was boosted further towards the end of 2023 as inflationary pressures subsided and interest rates normalized. Succession was a major source of transaction activity, followed by horizontal consolidation and owners seeking liquidity opportunities. Appetite from banks and debt funds to finance deals showed signs of returning in late 2023,

albeit with persistent scrutiny on business models and cash flows. Meanwhile, mismatched valuation expectations proved to be a hindrance to further deal closings throughout the year, but this has led to the formulation of creative earn-out solutions by our dealmakers to bridge these valuation gaps. Nonetheless, some companies have simply decided to wait on pursuing deals until there is more confidence that the economy has sidestepped a recession.

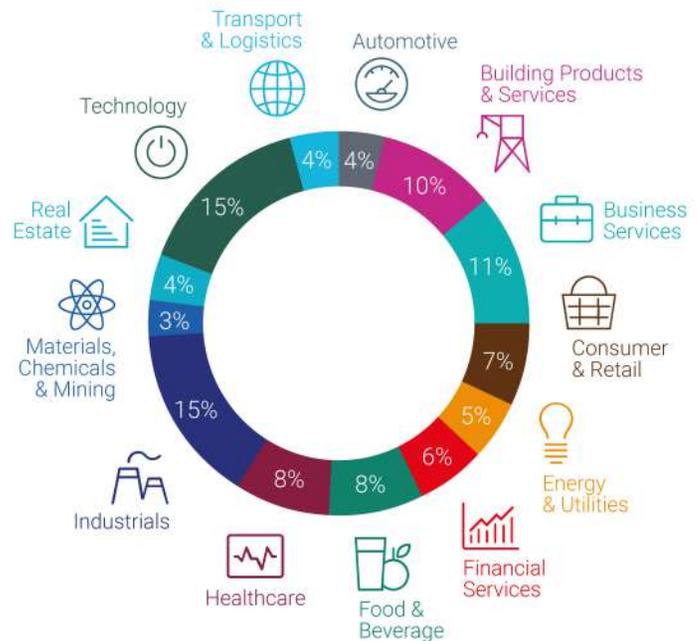
Private Equity was involved in many IMAP transactions although PE firms maintained a relatively cautious approach to M&A in 2023 compared to previous years. On the sell-side, PE firms postponed many exits due to lower valuations and on the buy-side PE sponsors paused on some acquisitions as higher interest rates made financing more expensive. The record amounts of unspent private capital continuing to build on the sidelines, when combined with public companies' strong balance sheets could lead to an uptick in transaction activity in 2024. In fact, many IMAP advisors are reporting substantial deal pipelines as we begin the new year.

Global Performance

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

Ranking based on number of transactions closed in Q1-Q4 2023. Undisclosed values and values up to \$500 million. Source: Refinitiv and IMAP internal data.

Deal Distribution by Sector



JURGIS V. ONIUNAS
IMAP Chairman

“2023 was another surprisingly strong year for middle-market transactions and we start 2024 with a sense of cautious optimism. Underlying market drivers – succession and high levels of PE capital – remain intact. Despite a stubborn inflationary environment, our partners across the globe continue to report strong pipelines and will creatively guide business owners through transactions in changing and unstable economic conditions.”

IMAP is an International Mergers and Acquisitions Partnership with more than 450 M&A professionals worldwide and a presence in 49 countries.

IMAP has closed over 2,200 transactions valued at \$130bn in the last 10 years and is consistently ranked in the world's Top 10 M&A advisors (Refinitiv) for mid-market transactions.



ACTIVIDAD POR
SECTORES

REFERENCIAS

<p>Automoción</p> <p>TEKNIA</p> <p>ADQUIERE</p> <p>STG SVENSK TRYCKGJUTNING</p>	<p>Tecnología</p> <p>rockin.</p> <p>ADQUIERE</p> <p>MagicalAnalytics</p>	<p>Industria</p> <p>GUYOT environnement</p> <p>ADQUIERE</p> <p>PEDRO JOSE ESNAOLA, S. L.</p>
<p>Servicios para empresas</p> <p>MAGO equity SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS</p> <p>ADQUIERE</p> <p>emberiza Grupo igneo</p>	<p>Industria</p> <p>Alcorta FORGING GROUP</p> <p>ADQUIERE</p> <p>MANUFACTURING HOT FORGING & PROCESSING</p>	<p>Tecnología</p> <p>Adevinta</p> <p>ADQUIERE</p> <p>inmoweb Software Inmobiliario</p>
<p>Industria</p> <p>ABE CAPITAL PARTNERS</p> <p>ADQUIERE PARTICIPACIÓN SIGNIFICATIVA</p> <p>leofat</p>	<p>Transporte y Logística</p> <p>RHENUS LOGISTICS</p> <p>ADQUIERE</p> <p>LTK LEAN LOGISTICS</p> <p>LANGARRI LOGISTICA, S.L.</p>	<p>Tecnología</p> <p>CAF</p> <p>ADQUIERE</p> <p>ORBITAL CRITICAL SYSTEMS</p>
<p>Salud y Biotech</p> <p>Normec Group</p> <p>ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO</p> <p>SYNERGY HEALTH UTRECHT</p>	<p>Servicios Financieros</p> <p>TRIXXO</p> <p>ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO</p> <p>ERGONJOBS</p>	<p>Alimentación y Bebidas</p> <p>SCHWARZ</p> <p>ADQUIERE</p> <p>ARTBack</p>
<p>Tecnología</p> <p>CONCLUSION</p> <p>ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO</p> <p>NEOTALENT</p>	<p>Materiales, Química y Construcción</p> <p>ANDEAN PRECIOUS METALS</p> <p>ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO</p> <p>GOLDEN QUEEN</p>	<p>Materiales, Química y Construcción</p> <p>oetinger aluminium</p> <p>ADQUIERE</p> <p>AS Oxidwerke</p>

Albia ha llevado a cabo más de 265 proyectos, con una gran variedad de clientes: desde empresas familiares hasta grandes compañías internacionales.



Automoción

TRANSACCIONES

TEKNIA
ADQUIERE
STG
SVENSK TRYCKGLUTNING

CALLISTA
PRIVATE EQUITY
ADQUIERE DIVISIÓN NFPP
faurecia

Jae & Metalband
SE INTEGRA EN
CooperStandard



Productos y Servicios para la Construcción

TRANSACCIONES

mmcité
ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO
Kovostal
KOVOSTAL GROUP

ARBONIA
ADQUIERE
INTERWAND

KALTE ECKERT Group
ADQUIERE
WSH
WURZINGER



Servicios para empresas

TRANSACCIONES

SAMONT
INDUSTRIEANLAGEN
ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO
UTS Group

IGH
ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO
MLC
Customer Excellence

AZIMUT
LIBERA EMPRESA
ADQUIERE MAYORÍA DEL NEGOCIO
VALUEGROUP



Consumo y Retail

TRANSACCIONES

uni
MITSUBISHI PENCIL
ADQUIERE
LAMY

AD RETAIL
FUSIONADO CON
laPolar

VP
Vestel Partner Kapital
ADQUIERE MAYORÍA DEL NEGOCIO
byACRE



Energía y Renovables

TRANSACCIONES

CS Energy Spain
ADQUIERE PLANTA COGENERACIÓN 12 MW
iparlat

INVERSORES PRIVADOS
ADQUIEREN 50% ARTECHE
TURNKEY SOLUTIONS MEXICO
artech

Guascor
GRUPO GUASCOR SOLAR
VENDIÓ PARQUES SOLARES
elementpower

EXPERTOS



Riccardo Martinelli
Italia



Fernando Cabos
España

CONTENIDO DE VALOR



EXPERTOS



Edmund Higenbottam
Sudáfrica



Remco Schouten
Países Bajos

CONTENIDO DE VALOR



EXPERTOS



Richard Kovář
Chequia



Balthazar den Breems
Países Bajos

CONTENIDO DE VALOR



EXPERTOS



Mauricio Saldarriaga
Colombia



Andrew Kemper
Canadá

CONTENIDO DE VALOR



EXPERTOS



Fernando Cabos
España



Alejandro Azcona
España

CONTENIDO DE VALOR





Servicios Financieros

TRANSACCIONES



ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO




ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO




ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO




Alimentación y Bebidas

TRANSACCIONES



ADQUIERE




ADQUIERE




ADQUIERE




Salud y Biotech

TRANSACCIONES



REFINANCIACIÓN DEUDA BANCARIA



REFINANCIACIÓN DEUDA BANCARIA



ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO




Industria

TRANSACCIONES



ADQUIERE




ADQUIERE




ADQUIERE




Materiales, Química y Construcción

TRANSACCIONES



ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO




ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO




AQUIERE



EXPERTOS



Peter Bertling
Alemania



Ashutosh Maheshvari
India

CONTENIDO DE VALOR



EXPERTOS



Alejandro Azcona
España



Javier Zarraonandia
España

CONTENIDO DE VALOR



EXPERTOS



Fernando Cabos
España



Javier Zarraonandia
España

CONTENIDO DE VALOR



EXPERTOS



Alejandro Azcona
España



Fernando Cabos
España

CONTENIDO DE VALOR



EXPERTOS



Aitor Cayero
España



Ricardo Dávila
España

CONTENIDO DE VALOR





Real Estate

TRANSACCIONES

Anthem
ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO
cedarglen
HOMES

MORIMOTO
ADQUIERE 100% DEL NEGOCIO
SOHKEN & HOMES

BPER:
Banca
ADQUIERE MAYORÍA DEL NEGOCIO
homepal



Tecnología

TRANSACCIONES

rockin.
ADQUIERE
MagicalAnalytics

ista
ADQUIERE
wintel **habidat**

Ibermática
ADQUIERE
its



Transporte y Logística

TRANSACCIONES

RHENUS
LOGISTICS
ADQUIERE
LTK
LEAN LOGISTICS

RHENUS
LOGISTICS
ADQUIERE
LANGARRI LOGISTICA, S.L.

logical
TRUSTED LOGISTICS
ADQUIERE
MONDIAL LOGISTICS
VALUE ADDED LOGISTICS



Educación

TRANSACCIONES

Presto
ADQUIERE
SAFETYGROUP

TRUELEARN
ADQUIERE
APEX
ANESTHESIA REVIEW

partou
ADQUIERE
DE KINDERVILLA WERELD



Infraestructuras

TRANSACCIONES

ANCALA
ADQUIERE MAYORÍA DEL NEGOCIO
Noventa
INNOVATING TO DISCOVER OUR FUTURE

TiL
TERRACONSTRUCTION GROUP
ADQUIERE MAYORÍA DEL NEGOCIO
TRIESTE MARINE TERMINAL

SVEVIA
ADQUIERE
Asfaltbolaget
Mark & bebyggning

EXPERTOS



Javier Zarraonandia
España



Daniela Polar Muncher
Perú

CONTENIDO DE VALOR



EXPERTOS

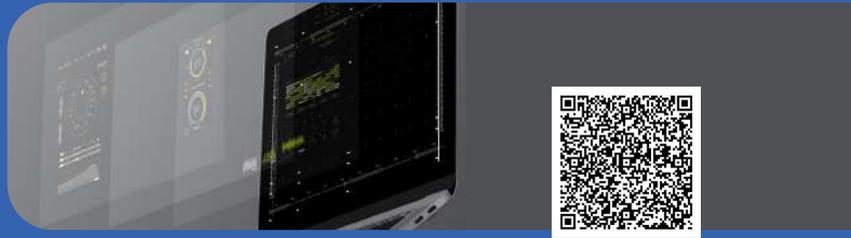


Francisco Hidalgo
España



Aitor Cayero
España

CONTENIDO DE VALOR



EXPERTOS



Pablo Gómez
España



Cees van Vliet
Países Bajos

CONTENIDO DE VALOR



EXPERTOS



Radek Schmied
Chequia



Gabriel Millán
México

CONTENIDO DE VALOR



EXPERTOS



Sergio Milic
Chile



Carlos A. Garcia
Perú

CONTENIDO DE VALOR



INFORMES



SECTORIALES



Nuestra visión del sector: Software Empresarial

"Este informe de software empresarial preparado por ALBIA | IMAP ofrece perspectivas sobre la estructura del mercado de software empresarial en España, el crecimiento de ingresos, rentabilidad y rangos de valoración por subsectores de software, así como una selección de transacciones, entre otros. El informe pretende abordar las dinámicas de soluciones de software empresariales clásicas (ERP, CRM, RRHH, etc.), así como las dinámicas en ámbitos más innovadores y de nuevas tecnologías como son, por ejemplo, los software que denominaremos de productividad o marketing ("analytics", inteligencia artificial, etc.), así como los software de verticales concretos (educación, finanzas, salud, automoción...) y software de aplicación industrial, entre otros."

Aitor Cayero y Francisco Hidalgo



Nuestra visión del sector: Cosmética y Dermatología

"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. Todo ello provoca que las transacciones sean protagonizadas tanto por las empresas del sector como por inversores financieros que se muestran atraídos por el potencial de crecimiento y la alta rentabilidad. Y otra buena noticia para las empresas del sector es que sus valoraciones son asimismo elevadas."

Fernando Cabos



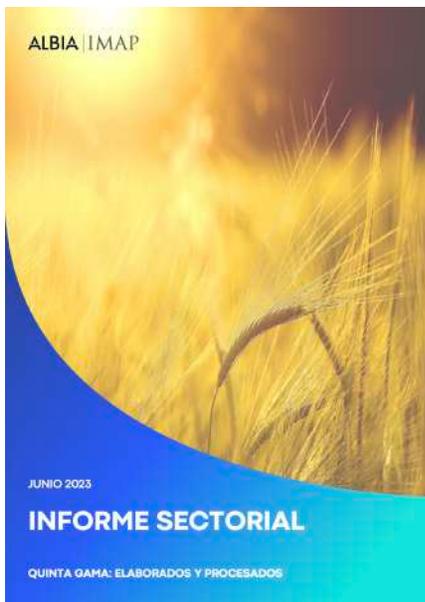
Nuestra visión del sector: Suplementos Alimenticios y Nutracéuticos

"La desaceleración económica no ha hecho mella en el sector de suplementos alimenticios y nutracéuticos, que está experimentando una actividad histórica en fusiones y adquisiciones (M&A) tanto en número de transacciones como en elevadas valoraciones.

27

Este fuerte desarrollo se produce no sólo por el interés de los ciudadanos en su salud y bienestar, especialmente sensibilizados después de la pandemia Covid-19, sino también por las macrotendencias que ponen el énfasis en la prevención más que en el tratamiento de trastornos y enfermedades."

Fernando Cabos y Ricardo Dávila



Nuestra visión del sector: Elaborados y Procesados

"El sector de los elaborados y procesados en España se encuentra en constante crecimiento impulsado por las nuevas tendencias de consumo: El takeaway y ready to eat, o simplemente elaborados preparados para consumo directo, han ido ganando peso en los lineales de los supermercados en los últimos años en diferentes formatos: congelados, refrigerados, incluso con opción de listo para comer. El ritmo de vida y las nuevas costumbres, aparejadas a la fuerte inflación en los alimentos, ha hecho que cocinar en casa sea una opción cada vez menos escogida por la población española. Asimismo, han surgido nuevas formas de distribución para llegar al cliente final, por lo que a los supermercados, se ha sumado la proliferación del delivery, e-commerce y suscripciones de comida preparada."

Alejandro Azcona y Javier Zarraonandia



Nuestra visión del sector: Insumos Agrícola

"El sector de insumos está experimentando un fuerte desarrollo, no sólo por el interés de los ciudadanos en su salud y bienestar, especialmente sensibilizados después de la pandemia Covid-19, sino también por las macrotendencias que ponen el énfasis en el cambio climático, las tensiones geopolíticas, la regulación ambiental, así como la resiliencia ante factores climáticos.

Este desarrollo ha provocado que sean cada vez más las empresas especializadas que emergen y, sobre todo, son numerosas las compañías que han apostado con el lanzamiento de nuevas líneas de productos, como por ejemplo los biofertilizantes o bioestimulantes, teniendo estas una mayor tasa de crecimiento. En España, según un estudio de FiBL & IFOAM del año 2023, la superficie ecológica ha crecido un 27% en los últimos 5 años."

Francisco Hidalgo 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

Vendor DD y Redacción de SPA (SHA en su caso)

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.

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

Entrega de vendedor 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.



ASESORAMIENTO EN FINANCIACIÓN

DESARROLLO CORPORATIVO Y VALORACIÓN

Albia ofrece un asesoramiento integral en las operaciones de Deuda y Capital



10.1234M
11.5678M

12.9012M
14.3456M

15.7890M
17.2345M

18.6789M
20.5432M

21.4321M
23.8765M



ASESORAMIENTO EN FINANCIACIÓN

Apoyo en la planificación

REESTRUCTURACIÓN INTERNA

REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

1

PLANIFICACIÓN

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

- 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

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

Estrategia de financiación:

Análisis de necesidades financieras y definición de cómo abordarlas.

Estrategia corporativa:

Definición del modelo de desarrollo de negocio, crecimiento orgánico, vía adquisiciones, identificación de oportunidades, etc.

Estrategias de diversificación y de mejora competitiva.

Revisión estratégica:

Sanity check del modelo de negocio y de la orientación estratégica. Coordinación Due Diligence estratégica y de negocio.

Alianzas:

Asesoramiento en alianzas estratégicas y Joint Ventures.

Reestructuración y reorientación del negocio:

Análisis de situación y viabilidad. Definición y búsqueda de la continuidad empresarial.



EL EQUIPO
ESPECIALISTA EN M&A
SIEMPRE CERCA DE TI





Eugenia
Cabeza
Asociada

TALLENTO DE ALBIA

¿Cuánto tiempo llevas trabajando en Albia?

Hace dos años que formo parte del equipo de Albia. Comencé a principios del año 2022, trabajando este tiempo como analista.

Antes de tu incorporación ¿conocías la compañía? ¿Qué aspectos destacarías y por qué te interesaste en entrar a trabajar en una Organización Internacional como la nuestra

Antes de incorporarme a Albia conocía la compañía como una firma de referencia especializada en el asesoramiento de M&A a nivel nacional con origen en Bilbao. Además, como graduada en ADE + Ingeniería Industrial en la Universidad de Deusto, puedo afirmar que Albia es una firma muy reconocida entre los estudiantes, siendo una opción destacada para aquellos que quieren desarrollar su carrera profesional en el ámbito de asesoramiento financiero.

Antes de Albia, ¿Cuál ha sido tu experiencia en el mundo laboral?

Tras finalizar mis estudios trabajé en una de las cuatro grandes consultoras a nivel global, concretamente en el área de Auditoría, durante casi dos años. A lo largo de mi trayectoria académica realicé prácticas en diversos ámbitos de ADE y de Ingeniería Industrial.

¿Qué destacarías de Albia? ¿Por qué elegiste trabajar aquí?

Albia se distingue por muchos aspectos positivos, pero principalmente destacaría su carácter internacional al tener presencia en 49 países y contando con más de 450 profesionales. Al mismo tiempo la organización mantiene la esencia local, fundamental para dar un servicio personalizado y cercano a empresarios que no se han visto previamente inmersos en un proceso de M&A, y obtenida gracias a sus 20 años de historia. IMAP es una firma de referencia que figura recurrentemente entre el TOP 10 de principales asesores de M&A en el middle market

a nivel mundial, ocupando el primer lugar entre asesores independientes. Por tanto, formar parte del equipo es una gran oportunidad tanto a nivel profesional como personal.

¿Puedes resumir las fases de un proceso de M&A para aquellos que no están familiarizados con una transacción corporativa? En qué parte tienes más trabajo en este momento.

Un proceso de M&A se estructura en cuatro fases: documentación, promoción, negociación y cierre. Como analista, las fases que actualmente son de mayor dedicación se corresponden

con la documentación y la promoción, desarrollando un papel crucial en estas primeras etapas. Asimismo, participo activamente en los procesos de negociación y cierre, colaborando con los perfiles más senior de cada proyecto. Otra de las responsabilidades más significativas de un analista es la preparación de la documentación necesaria para la originación de estos procesos.

Cuéntanos tu rol en el Equipo y cómo se desarrolla tu día a día en la oficina. Cómo son las relaciones entre compañeros, departamentos, oficinas

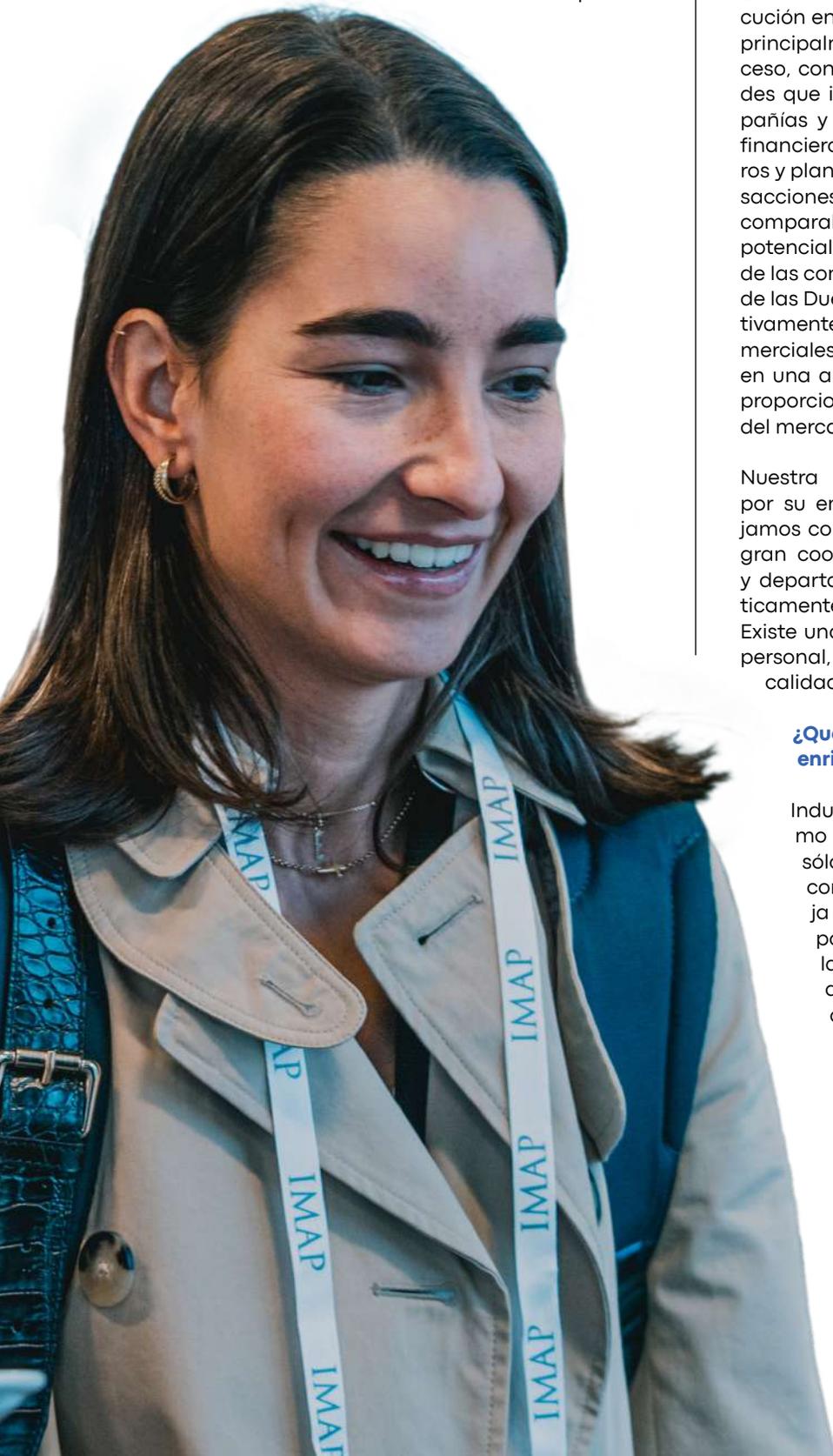
En mi rol actual formo parte del equipo de ejecución en las operaciones de M&A, centrándome principalmente en las tres primeras fases del proceso, con una gran variedad de responsabilidades que incluyen el análisis exhaustivo de compañías y de mercados, la ejecución de análisis financieros, la elaboración de modelos financieros y planes de negocio, la identificación de transacciones corporativas y compañías cotizadas comparables, la búsqueda y el contacto con las potenciales compañías targets, la negociación de las condiciones de las ofertas, la coordinación de las Due Diligence, etc. También contribuyo activamente en la elaboración de propuestas comerciales. Como firma multisectorial trabajamos en una amplia variedad de sectores, lo que nos proporciona una gran visibilidad y conocimiento del mercado en su totalidad.

Nuestra estructura de trabajo se caracteriza por su enfoque colaborativo y cercano. Trabajamos como un único equipo, manteniendo una gran coordinación entre las diferentes oficinas y departamentos, con un contacto diario prácticamente entre todos los miembros del equipo. Existe una gran relación tanto profesional como personal, lo que potencia significativamente la calidad de nuestro trabajo en equipo.

¿Qué experiencias te han resultado más enriquecedoras?

Indudablemente el día a día es en sí mismo una experiencia muy enriquecedora, no sólo por la profesionalidad de todos mis compañeros, sino también por la ventaja de participar en procesos gestionados por personas de gran responsabilidad en las compañías (propietarios, CEOs, CFOs, altos directivos, etc.). Los procesos de compra o desinversión son proyectos de significativa importancia estratégica para las compañías, mientras que los de venta lo son en la trayectoria vital de un empresario.

Asimismo, destacar como experiencias muy enriquecedoras, la asistencia a las dos Conferencias Anuales de Analistas & Asociados de IMAP, Rotterdam en 2022 y Barcelona en



2023. Estos eventos reúnen a una gran cantidad de analistas y asociados de los diferentes despachos de IMAP de todo el mundo con el propósito de compartir perspectivas, conocimiento y buenas prácticas en procesos de M&A, cultivar relaciones personales, compartir experiencias, etc. Durante este tiempo, también he tenido la oportunidad de participar en la Conferencia de IMAP de otoño de 2022, celebrada en Bilbao, y que me permitió conocer personalmente a muchos de sus miembros con una dilatada experiencia.

¿Cuál es el plan de carrera que tiene un Analista en Albia?

El plan de desarrollo profesional de un Analista en Albia está perfectamente definido con el objetivo ir promocionando a lo largo de los años a las posiciones de Asociado, Manager y Director, en base al desempeño de cada uno y reflejando el compromiso de la firma con el crecimiento y avance profesional de sus miembros. No obstante, la filosofía de la firma también implica dar la oportunidad de asumir mayores responsabilidades que las inherentes al puesto desarrollado, si la persona demuestra estar preparada para ello.

Respecto a la parte internacional, ¿qué aspectos diferencian a Albia de otras multinacionales?

Somos el socio exclusivo de IMAP en España lo que nos permite mantener un contacto diario con todos los despachos de IMAP a nivel global, participando de manera simultánea en varios proyectos con contraparte internacional y generando nuevas oportunidades de colaboración. IMAP se dedica exclusivamente al asesoramiento en M&A, garantizando la inexistencia de conflictos de interés entre los diferentes despachos. Así mismo, el alcance global de la red IMAP amplía las posibilidades de éxito de las transacciones corporativas al mismo tiempo que permite un crecimiento exponencial para sus profesionales y clientes. Este alcance se ve reflejado claramente en las cifras de operaciones corporativas de naturaleza cross-border, representando un 35% del total.

¿Cómo te ves de aquí a dentro de 5 años?

Mi objetivo principal es contribuir de manera significativa al crecimiento y éxito de la empresa, aportando a la consecución de su estrategia, así como ir asumiendo progresivamente mayores responsabilidades y avanzar en mi desarrollo profesional, mediante el liderazgo de proyectos, la gestión de personas, el establecimiento de relaciones sólidas con clientes, la participación en desafíos estratégicos, entre otros.

Y en un futuro próximo, ¿algún plan o proyecto especial que puedas destacar en la casa?

Creo que el reto más significativo desde que comencé a trabajar en Albia ha sido la exitosa integración de un despacho en Madrid, con equipo de



ejecución, a principios del año 2023. Esta integración nos ha permitido posicionarnos estratégicamente, potenciando nuestra presencia en el mercado nacional, con un claro acceso a la totalidad del mercado y una mayor proximidad a nuestros clientes. A lo largo del año hemos trabajado en la consolidación de la estrategia y el fortalecimiento las relaciones todos los miembros del equipo, contando actualmente con alrededor de 20 profesionales en España dedicados exclusivamente al M&A. Resaltar también el proyecto llevado a cabo recientemente de rebranding de nuestra marca, así como las diversas iniciativas sociales lideradas por la firma, entre las que destaca el Albiacoustic. Considero que el objetivo es seguir avanzando en esta misma línea desempeñando un papel protagonista en el ámbito de las finanzas corporativas del middle market en España.



EL FACTOR HUMANO EN M&A

Ricardo
Dávila
Socio

Más allá de financieros

A la hora de afrontar un proceso de compraventa, las keywords que más pronunciarán las partes involucradas en el proceso serán, algunas tales como EBITDA normalizado, deuda financiera neta, working capital, earn out o due diligence. Tener claro estos términos de la industria del M&A nos garantiza aumentar las posibilidades de cierre de cualquier operación. No obstante, tras más de 20 años asesorando en operaciones corporativas, la experiencia nos ha enseñado que hay otros aspectos que son condición sine qua non para llevar a cabo una transacción exitosa en el tiempo.

Por muchos anuncios diarios que veamos en la prensa de operaciones ejecutadas, la clave está en conseguir que una fusión o adquisición resulte exitosa en el tiempo. Se estima que más de un 70% de las operaciones de M&A no llegan a buen puerto. Martin Sikora, profesor en Wharton School, afirma que solo un tercio de las fusiones y adquisiciones generan valor para los accionistas, otro tercio destruye valor y, por último, otro tercio no logra alcanzar las expectativas.

¿Se podrían mejorar estos porcentajes de éxito? Sin ninguna duda, la respuesta es un rotundo sí. Pongamos un par de ejemplos de aspectos no financieros que juegan un papel esencial en cualquier operación, donde los asesores debemos ayudar a nuestros clientes a poner el foco.

La cultura empresarial, esto es, los valores, normas, comportamiento y prácticas que caracterizan a una organización y a su equipo, es extremadamente importante en cualquier proceso. ¿Cómo tener en cuenta este aspecto crítico durante el proceso de M&A? Ayudando al accionista a hacer una serie de checks previos al cierre de la operación. Por ejemplo, es primordial que las empresas que afrontan un proceso de M&A cuenten con una alineación estratégica, traducido en unos objetivos, visión y valores comunes que garanticen una meta común. Si partimos de esta base sólida, será mucho más sencillo adaptarse a nuevas estructuras y formas de trabajar, mostrando el equipo menos resistencia al cambio. Además, en un escenario donde cada vez son más frecuentes operaciones en compañías de servicios, como es el caso del sector de consultoría IT, la pérdida de talento clave puede ocurrir si no se aborda adecuadamente esta integración cultural. Por ejemplo, dos compañías con filosofías diferentes en cuanto al teletrabajo.

El segundo aspecto que nos gustaría destacar es el de la comunicación efectiva. Una pregunta recurrente que nos formulan los accionistas con los que solemos trabajar versa sobre si es conveniente involucrar al equipo en un proceso de M&A. Sentimos decirnos que no hay una respuesta única, ya que dependerá del racional de la operación, la fase en la que nos encontremos, el papel del empleado en la compañía y, por supuesto, de la cultura empresarial de la que hablábamos en el párrafo anterior. Es importante reflexionar sobre este tema y establecer una política de comunicación clara con empleados y otros stakeholders de la compañía, actuando con total transparencia para mitigar la incertidumbre que estas operaciones generan.

Que una integración culmine con éxito requiere tiempo, paciencia y, ante todo, una palabra que nos gusta mucho en Albia, sentido común. Esto no va de conquistadores y conquistados, más bien de personas y equipos.

INNOVAR EN M&A

Francisco
Hidalgo-Barquero
Socio

Los seres humanos somos adictos a la novedad. La cuestión es, ¿hasta qué punto es algo realmente nuevo? Newton decía que vio más lejos que otros gracias a que subió a hombros de gigantes. Obviamente, lo hizo en alusión a todos los que le precedieron y que con su conocimiento sentaron las bases para sus revolucionarios planteamientos.

Cuando nosotros pensamos en innovación y en cómo revolucionar la manera en la que llegamos a nuestros stakeholders y nos relacionamos con ellos, lo hacemos con la misma mentalidad. Partimos de nuestros valores y aplicamos herramientas existentes pero que por lo general todavía no se han utilizado en nuestra industria. Esto es lo que se define, ni más ni menos, como creatividad.

Innovar en M&A es extremadamente sencillo, tan solo hay que añadir transparencia. Como todo, es más fácil decirlo que hacerlo. Siendo transparentes llegamos con mucha facilidad a nuestros potenciales clientes. No solo a ellos, sino a todo aquel interesado en el mundo de las operaciones corporativas, la empresa y las finanzas en general. Siendo transparentes aumentamos enormemente nuestra productividad. Siendo transparentes ofrecemos seguridad a nuestros clientes en una situación de máxima incertidumbre para ellos. ¿Cuántas empresas vende un empresario en su vida? ¿Cuántas adquisiciones hace una empresa a lo largo de su historia? El nivel de visibilidad que ofrecemos no es casualidad.

¿Y cómo lo hemos hecho, lo hacemos y lo seguiremos haciendo?

En primer lugar, comunicando nuestros valores, forma de trabajar y todos los "secretos" del M&A de una forma clara y cercana. Para ello nos apalancamos en todos los medios digitales y offline (¿quién dijo que innovar es solo digital?) con nuestra razón de ser por bandera: crecimiento y continuidad empresarial.

En segundo lugar, a través de software. Empezamos a jugar con el "no code" en el año 2016. Hoy ya es menos extraño diseñar tu propia herramienta de gestión sin depender de programadores. Contamos con procesos totalmente digitalizados, lo que nos permite aumentar nuestra productividad, monitorizar un volumen de contactos, procesos y negociaciones que de otro modo no sería posible. Pero, más importante que la productividad, es lo que denominamos internamente "transparencia radical". Nuestros clientes cuentan con acceso a una intranet sencilla e intuitiva que les permite visualizar el proceso de M&A de principio a fin. En esta plataforma el cliente puede visualizar en qué punto está el proceso con cualquier candidato, puede acceder a conocimiento estructurado sobre la actividad M&A en su sector e interactúa con nosotros sin necesidad de bloquear la agenda. Llámalo comunicación asincrónica, nosotros lo llamamos cuidar al cliente.

Por supuesto, en un artículo sobre innovación en pleno año 2024 parece obligatorio mencionar la inteligencia artificial. ¿Estamos usándola? Sí. ¿Creemos que hay un ruido desmedido en torno a ella? También.

Podéis contar con que nuestra pasión por la tecnología siempre nos llevará a experimentar y analizar la manera en la que se puede aplicar a nuestro día a día, pero también la vemos con sentido crítico. La IA viene para quedarse, pero también para homogeneizar (aun más) el mundo. Y en una realidad como la actual en la que cualquiera puede obtener respuestas basadas en la misma lógica (modelo de lenguaje), destacamos más que nunca la importancia del factor humano en los servicios que prestamos. Un factor que, sin ninguna duda, es nuestro rasgo diferencial.





IMAP

Aitor Cayero
Partner

50 YEARS

Our organization, IMAP, was initially founded in 1973 in the U.S., under the name NAMAC (National Association of Acquisition Consultants). In its intention to reach new international markets and create further counterparty and target depth for its clients, top M&A firms from outside the U.S. joined the organization, which rebranded to IMAP, standing for International M&A Partnership.

50 years ago, when IMAP was incorporated, the socio-economical context was quite different, with the world on the verge of the first of many oil / energy crisis to come, Richard Nixon doing his best in trying to cover up the Watergate scandal before it blew up the next year, and a then unknown 23 year-old named Bruce Springsteen releasing his first album.

Much has occurred since 1973, while IMAP has transformed into the world's largest M&A partnership, present in more than 40 countries and with a team of over 450 M&A professionals world-wide, having completed 231 transactions in 2023.

Albia joined the partnership in 2017. While since our inception we have had the concern to reach out to international investors to try to find the ideal acquirer or target for our clients, joining the partnership has brought additional breadth to our M&A processes. In recent years, Albia has completed transactions with counterparties from countries including France, Germany, US, and Sweden and we interact daily with potential investors from across the globe.

The M&A industry, client needs, market conditions, methodology and technology are constantly evolving, and therefore we at Albia believe that belonging to IMAP is a key part of keeping our value proposition within the highest standards, helping our clients navigate new challenges and understanding the macroeconomic context that directly influences the M&A market.

Twice a year our delegates meet at a different city to hold our IMAP Conference. At our last conference in Stockholm, we celebrated the 50th anniversary of our organization, while also looking forwards toward the more immediate M&A context that awaits us in 2024. Some of our partners commented on their views for the M&A market in their countries:

**Carsten Lehman (Germany):**

"The traditional stance of German entrepreneurs to not sell a family business is wearing off, sellers are generally younger and company holding periods are getting shorter – a growing market for M&A advisers. Buyer appetite remains strong at normalized valuation levels (...)"

**Cyril Kammoun (France):**

"Following a significant decline observed in 2023 (with M&A volumes down by 30% vs 2022) amid an economic slowdown, inflation and rising interest rates, we are confident that there will be an improvement in market conditions for M&A activity in France in 2024".

**Kenneth Wasik (USA):**

"In the first half of 2024 we expect a significant bow wave of purchasing power coming through the market and pent-up PE demand will be unleashed in the US market; it should be a fantastic time to be selling a company".

**Karri Vuori (UK):**

"We anticipate an acceleration in deal activity in 2024, driven by two factors. First, markets are beginning to price in interest cuts as the inflation rate starts to come down, which will likely see valuations start gradually ticking up and PE activity accelerating. Second, the UK is entering an election year with an incoming Labour government and consequent lingering fear of raising Capital Gain Tax, which has historically accelerated exit planning in the mid-market".

**Riccardo Martinelli (Italy):**

"In terms of different sectors, the slowdown was particularly strong in the Consumer and Industrial Goods sectors, while volumes were more stable in industries such as Transportation, Healthcare, Energy and Infrastructure. In the final quarter of last year, macro-indicators appeared to stabilize, and ongoing M&A processes have reported a healthier volume of activity, suggesting there could be a moderate recovery in 2024".

**Marcio Fiuza (Brazil):**

"In the second half of 2023, we saw the impact of geopolitical uncertainties and rising interest rates diminish amid the peak of interest rates in the U.S. and the beginning of a loosening interest rate cycle in Brazil. For 2024, we expect these trends to continue with healthy GDP growth and renewed interest from foreign strategic buyers as Brazil tends to be an in-bound market".





Tomoyuki Izumi (Japan): "Anticipating further corporate reforms and increased transparency within the stock market, we expect that the Japanese equity market will perform well again in 2024".



Ashutosh Maheshvari (India): "In the Indian market, there are three predominant factors triggering M&A activity: (i) PE exits, (ii) succession and (iii) the acquisition of technology and competences".



Junxion "Jackie" Wang (China): "More and more investors, especially financial investors, are shifting their investment strategies from pre-IPO arbitrage investments to investments that profit from M&A and restructurings".

For Spain, we expect a rebound in M&A activity, mainly in the second half of 2024. 2023 brought the least number of deals in M&A since 2005, and PE fundraising was also at a low in comparison to the years previous (€1.4b in 2023 vs €1.8b in 2022 and an average €2.0b in recent years). Avoiding a hard international economic crisis, a potential decrease of reference interest rates during 2024, Private Equity's €6b of dry powder pending to be invested and Spain's above European average GDP growth should help in keeping the mid-market M&A activity in Spain fairly solid during 2024.

50 years later, while some things have changed in the world context (aspirations to be less dependent on oil to avoid crisis and be environmentally friendly), some things have changed moderately (Watergate is long gone but the "gate" suffix has become a standard) and some things are basically the same (Bruce Springsteen still touring like a 23 year old) IMAP's value proposition has proven its longevity despite fundamental changes in the M&A industry and the world context.



EMPRESAX



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.

SOCIO

**Fco. José Hidalgo-Barquero
Jiménez**

Como consultor en fusiones y adquisiciones ha trabajado en mandatos de compra y venta con inversores industriales y financieros, tanto nacionales como internacionales.

SOCIO

Ricardo Dávila Hidalgo

Consultor especializado en finanzas corporativas. Amplia experiencia en asesoramiento a empresas familiares, en especial en el sector agroalimentario. Profesor universitario.



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.



VALORES

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.

RSC

La Responsabilidad Social Corporativa es una parte muy importante dentro de la cultura de Albia.

Nosotros pensamos que las personas y las corporaciones tienen el poder de conectar con la sociedad y es por eso que cada año intentamos conectar con la realidad de quienes luchan por hacer visibles importantes proyectos sociales con mucho trabajo y sobre todo mucha pasión y mucha dosis de esfuerzo humano.

Queremos asegurar que nuestras acciones tienen un impacto positivo en la sociedad.

- Somos honestos en la comunicación e íntegros en nuestras transacciones.
- Incorporamos criterios ESG en la gestión de los deals en los que trabajamos: M&A y ESG cada vez más de la mano.
- A través de nuestra Comunidad de M&A, queremos contribuir a divulgar la esencia del M&A y sus posibilidades a través de la formación para que los criterios de fusiones y adquisiciones sean conocidos por todas aquellas personas interesadas y que quizás no hayan tenido acceso a estos conocimientos previos.
- Procuramos con pequeñas acciones, contribuir a la sostenibilidad del medio ambiente: imprimimos menos, procuramos consumir productos cuya trazabilidad sea demostrable y trabajar con stakeholders socialmente responsables que encajen con nuestra filosofía.
- Somos transparentes: somos lo que se puede ver y coherentes entre los que hacemos y lo que comunicamos.

En resumen, la RSC en el sector financiero implica integrar consideraciones éticas, sociales y ambientales en las operaciones diarias. A medida que aumenta la conciencia sobre la importancia de la sostenibilidad, se espera que todos los players del universo financiero continuemos adoptando prácticas responsables para contribuir positivamente a la sociedad y al medio ambiente.



Cada año, Albiacoustic da voz a una causa social de impacto. Queremos transmitir a nuestros clientes y amigos nuestra sincera preocupación por las causas que nos rodean.

Este año hemos tenido el placer y el honor de contar con Álvaro Villanueva quien nos ha hablado acerca de la "Fundación AVA" de la cual es Presidente.

A través de sus ojos y palabras hemos podido entender la realidad y necesidades de muchas familias que viven con niños y personas discapacitadas, y con Enfermedades Raras.

FUNDACIÓN AVA

Álvaro Villanueva

"Cuando uno es padre deja de temer por su vida, de una manera egoísta y pasa a hacerlo por miedo a dejar a sus hijos solos en este mundo. Cuando uno de tus hijos tiene una discapacidad, ese temor se multiplica exponencialmente. Por eso es tan importante nuestro proyecto estrella, la casa AVA. No sólo para que estos niños tengan un lugar donde disfrutar de la vida, sino también para que sus padres puedan vivir con la tranquilidad de que sus hijos estarán siempre bien cuidados.

La Casa Ava será un centro de día, residencial y de respiro familiar.

Tuve la suerte de poder dedicarme durante muchos años a una de las mejores actividades que existen, las fusiones y adquisiciones. Me acuerdo perfectamente mi primera operación, asesorando a Ferrovial en la adquisición de swissport, los viajes a Suiza y los data rooms físicos... El M&A me enseñó muchas cosas, como el valor del esfuerzo, el trabajo en equipo o enfrentarme a la incertidumbre. Todas esas lecciones no sólo me sirvieron para montar la fundación ava, sino sobre todo para afrontar la enfermedad de mi hijo sin venirme abajo.

También me enseñó que las grandes gestas no ocurren por el azar, ocurren por el coraje de actuar. No elegimos hacer estas cosas porque sean fáciles, sino porque son difíciles; porque si nosotros no las hacemos, ¿quién las hará?

En la mirada de estos niños yace un universo de palabras, una invitación a escuchar con el corazón y a responder con acciones. Permitamos que sus ojos sean nuestra guía hacia un mundo mejor."



NUEVA MARCA PARA UN PROYECTO DE FUTURO

Fernando Cabos

En enero de 2023 los responsables de Empresax e IMAP Albia Capital decidimos fusionar nuestros respectivos proyectos con el fin de iniciar una nueva y ambiciosa andadura dirigida a consolidarnos como uno de los referentes de M&A en España.

Desde entonces, ha transcurrido un año en el que hemos logrado una exitosa integración de los dos proyectos gracias a la visión compartida de nuestro negocio, cultura empresarial y valores.

Por este motivo hemos considerado que era el momento de dar un nuevo impulso al proyecto conjunto, más dinámico, más innovador si bien manteniendo la esencia de los valores y cultura que, como se ha señalado anteriormente, han sido determinantes para la rápida integración de las dos firmas.

Nuestro **propósito** de que la evolución iniciada en enero de 2023 fuera percibida tanto de manera interna como por el público en general exigía refrescar nuestra marca para transmitir adecuadamente la nueva etapa. Además, 2024 es un año especial para nosotros porque se cumplen 20 años del nacimiento del proyecto Albia y no queríamos dejar escapar esta oportunidad para proyectar al exterior nuestro propósito de seguir conectando con las nuevas tendencias del mercado.

Al iniciar un ejercicio de esta naturaleza, la primera tentación siempre es reflejar aspectos que nos **caracterizan dentro nuestro negocio**: somos una **organización líder a nivel global** con presencia en **50 países y recurrentemente entre los 10 primeros asesores de M&A en el mid market**. Otro punto que también surge es nuestra especialización: nos dedicamos exclusivamente a asesorar en finanzas corporativas y en operaciones de M&A lo que nos ha llevado a cerrar cerca de 200 transacciones en el mercado doméstico en estos 20 años.



PUBLICACIONES

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.

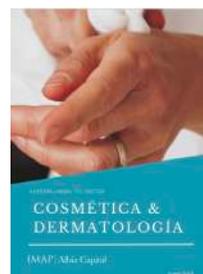
Nuestro Dealbook anual detalla las operaciones de IMAP a nivel global.

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

ACTUALIDAD CORPORATIVA



INFORMES SECTORIALES



ALBIACOUSTIC

Es un evento que une música y finanzas y pretende ser un punto de encuentro para amigos y clientes de Albia.

Siempre hemos creído que la música puede unir personas, culturas y empresas, de modo que creamos Albiacoustic para fusionar anualmente nuestros éxitos profesionales con éxitos musicales y compartirlo con amigos de Albia.

Nos gustaría continuar creciendo y tejiendo relaciones empresariales en torno a la música y que esta apuesta que es Albiacoustic sea un punto de referencia tanto a nivel musical como empresarial durante muchos años.



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 450 profesionales.
- Acceso a empresas a nivel global.
- Exclusión de choques culturales en las negociaciones.

RESULTADOS

- 7ª firma en el ranking mundial.
- Más de 230 operaciones cerradas al año a nivel global.
- Más de 140 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



Eduardo Aguilar
LTK LEAN LOGISTICS
Anterior Accionista

"...en todo momento se implicaron en entender lo que hacíamos, nuestros intereses, y en ayudarnos a ofrecer nuestra mejor imagen a los posibles compradores. IMAP

Albia Capital nos ofreció una ayuda inestimable durante todo el proceso de venta, actuando como un empleado más de nuestra empresa".



Fernando Garay
VITRINOR
CEO

"Psicología. Ese es el término que destacaría por encima de su gran profesionalidad, conocimiento y contrastada experiencia en este tipo de operaciones. Ha sido un placer sin duda contar con su participación y enormemente enriquecedor a nivel profesional para los que hemos participado desde el principio en toda la operación."

operaciones. Ha sido un placer sin duda contar con su participación y enormemente enriquecedor a nivel profesional para los que hemos participado desde el principio en toda la operación."



Lorenzo Mendieta
ALCORTA FORGING
GROUP
General Manager

"Para Alcorta, ésta ha sido la primera operación de adquisición de cierta relevancia. Contar con el asesoramiento de Albia, nos

ha aportado el conocimiento, experiencia y profesionalidad de un equipo de primera. Albia se ha comportado como un socio que nos ha acompañado en todo el proceso."



Fermín Etxedona
y Carmen Arratia
FONCASAL
Con. Delegado y Dir.ª
Financiera y Socios

"Nos planteábamos una operación compleja. El vender un negocio completo a una empresa que no sólo

siguiera con nuestra actividad sino que la potenciara, garantizando los puestos de trabajo. Estamos muy satisfechos con su trabajo. Totalmente recomendables."



COMUNIDAD FINANCIERA EMPRESAX



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 140 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



4º Edición de nuestra revista ALBIA.

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

59



WEBS

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

www.albiacapital.com

www.imap.com

www.empresax.com

PODCAST

La Última
Reunion AC

Fusiones y
adquisiciones



NEWSLETTER

Si quieres estar al 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

www.imap.com

BARCELONA

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

www.imap.com