

ENSAYOS, INSPECCIÓN, CERTIFICACIÓN Y COMPLIANCE

PERSPECTIVAS

ADQUISICIONES DESTACABLES H1 2024

rspREVIEWS

Red Swan Partner
M&A report H1 2024

Versión en español



redswan
PARTNERS

CONTENIDO

● Comentario de RSP sobre las actividades de M&A H1 2024	3
● Actividad de transacciones H1 2024 (vs H1 2023)	6
● Evaluación de preparación para la salida	8
● Conozca al equipo Red Swan	9

Nota: El análisis en este informe se refiere al número de transacciones, no al valor de las transacciones.

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Red Swan Partners recopila sus datos de fuentes que considera confiables; sin embargo, no garantiza la exactitud o integridad de la información proporcionada en esta presentación. Red Swan Partners no realiza declaraciones ni garantías, expresas o implícitas, con respecto a la exactitud de este material. Las opiniones expresadas en este material reflejan con precisión las opiniones personales de los autores con respecto a los valores y emisores en cuestión y no coinciden necesariamente con las de Red Swan Partners, funcionarios, directores y socios. Esta presentación no constituye un asesoramiento ni una recomendación, oferta o solicitud con respecto a los valores de ninguna de las empresas aquí analizadas; no tiene como objetivo proporcionar información sobre la cual basar una decisión de inversión y no debe interpretarse como tal. Red Swan Partners puede, de vez en cuando, brindar servicios a estas empresas. Al igual que todos los empleados de Red Swan Partners, los autores de este informe reciben una compensación que se ve afectada por la rentabilidad general de la empresa.

© 2024 Red Swan Partners. Todos los derechos reservados. Este material no puede reproducirse en ningún formato por ningún medio ni redistribuirse sin el consentimiento previo por escrito de Red Swan Partners.

H1 2024 TICC M&A

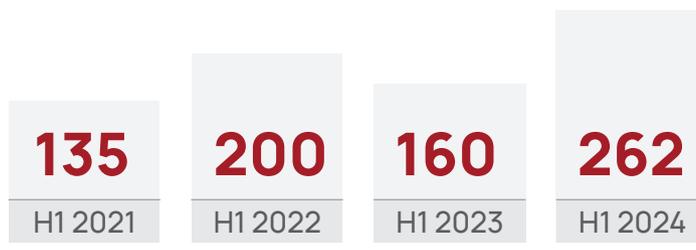


Por **Talal Yousef**
CEO
Red Swan Partners



El paisaje de TICC está experimentando cambios significativos, con nuevo liderazgo y creciente influencia de PE que están moldeando la industria. El futuro parece estar enfocado en prioridades estratégicas, aumento de la competencia a través de la consolidación, e innovaciones emocionantes en áreas como IA, ESG y ciberseguridad.

VISIÓN GENERAL DEL MERCADO



Comparación del número promedio de operaciones de M&A

Esta gráfica compara el número de acuerdos de fusiones y adquisiciones en el primer semestre de 2024 con el número promedio de acuerdos durante los primeros semestres de los años 2021, 2022 y 2023.

DESPERTANDO GIGANTES

Mientras que los desafíos económicos de los últimos 2 años continúan causando un efecto residual en el mercado de fusiones y adquisiciones, ahora hay algunos signos de recuperación económica. Además, los recientes cambios de liderazgo y un enfoque revitalizado en fusiones y adquisiciones en **SGS** y **Bureau Veritas**, siendo dos de los 3 principales grupos globales de TICC con más de 5 mil millones de euros, bien podrían proporcionar algún cambio en la actividad de fusiones y adquisiciones a corto y medio plazo. Estas dos organizaciones sólidas han sido los verdaderos estándares de la industria durante los últimos 25 años, con un crecimiento sostenido y un amplio portafolio sectorial en todas las actividades de TICC. Aunque siempre han implementado una estrategia de fusiones y adquisiciones, esto se consideraba más una oportunidad para reforzar su sólido crecimiento orgánico, que un intento reconocido de aumentar de tamaño rápidamente. En comparación, **Eurofins** (el otro jugador entre los tres principales) siempre ha establecido un plan de crecimiento mucho más ambicioso donde las fusiones y adquisiciones se utilizaban para crecer rápidamente aunque en un ámbito mucho más restringido en ensayos de ciencias de la vida, y desde una relativa oscuridad hace 25 años, ahora está compitiendo por la posición de líder global de TICC, junto con **SGS**.

PROMOTORES FINANCIEROS EN EL SECTOR TICC

Los promotores financieros en el sector TICC han reconocido rápidamente la dinámica de crecimiento única del sector y han desplegado cantidades crecientes (hasta 80% del volumen total de los acuerdos actuales en TICC) en plataformas de compra-creación, que debido a la fragmentación del mercado ahora se han amalgamado en grupos de alto crecimiento que se acercan o superan los mil millones de euros, con **Socotec**, **Element**, **Apave** y **Kiwa**.

Applus tomará ahora la delantera de este grupo (>2 mil millones de euros) después de ser tomada por Amber Equity, demostrando aún más el dinamismo en este sector. Estos grupos financieros son seguidos de cerca por un grupo de plataformas respaldadas por PE que superan los 500 millones de euros y que intentan ponerse al día, incluyendo **Rina**, **Amspec**, **LRQA**, **Normec**, **Phenna**, con otros más experimentados como: **QIMA**, **Tentamus** y **GBA** en claro ascenso. No es de sorprender que haya un flujo constante de creación de nuevas plataformas, ansiosas por estar al día e imitar el notable éxito de las plataformas de promotores financieros ya existentes.

La evolución del liderazgo de **Phenna Group**, refleja una clara intención estratégica de buscar acuerdos más grandes y transformadores, posicionando a la empresa para el crecimiento futuro y posibles estrategias de salida. Esto indica que **Phenna**, como muchos otros actores clave, se está preparando para la siguiente fase de su trayectoria, posiblemente con la vista puesta en una importante consolidación del mercado o en un importante evento de salida en el futuro cercano.

MÚLTIPLOS DE VALORACIÓN

Los cambios de liderazgo en actores clave como **SGS** y **Bureau Veritas** podrían reactivar el impulso de M&A del sector. La visión general del mercado directamente ha indicado su intención de reiniciar sus ambiciones en M&A, lo cual es quizás tanto un reconocimiento de la pérdida de terreno en los últimos años ante los nuevos promotores financieros, como la necesidad de fortalecer su crecimiento (comprensiblemente

disminuido por eventos económicos recientes). Esta nueva dirección, particularmente en nuevos mercados de crecimiento objetivo en América del Norte (una tendencia creciente también de plataformas de PE como **Normec**, **LRQA** y **Phenna**), reintroducirá un nivel adicional de competencia en el mercado y conducirá a múltiplos de valoración mucho más altos para aquellos activos TICC de calidad que lleguen al mercado.

Los cambios de liderazgo en grupos empresariales clave como SGS y Bureau Veritas podrían reactivar el impulso de M&A del sector.

ESTRATEGIAS EN M&A

Lo que sigue siendo claro, es que las valoraciones más moderadas del mercado de los grupos empresariales TICC mencionados, debido a condiciones económicas pasadas, no solo continuarán impulsando fusiones y adquisiciones más disciplinadas, sino también un mayor enfoque en el crecimiento interno, dando como resultado la racionalización estratégica de sus amplios portafolios de servicios. Estamos viendo una creciente actividad de desinversión entre las empresas TICC, que inevitablemente se volverá más habitual, dado la lógica de proporcionar un mayor enfoque y desinvertir lo que en muchos casos son activos con riesgo, a mejores propietarios y más adecuados para desarrollarlos.

Esto es quizás una lección importante que pueden aprender los promotores financieros ambiciosos, que el perseguir un portfolio bien enfocado, en lugar de únicamente una búsqueda de crecimiento por sí misma, evitará las desinversiones necesarias cuando los negocios en actividades colaterales comiencen a fallar. **Element** (una plataforma anterior de PE) se ha visto desinvirtiendo ciertos negocios secundarios después de su adquisición por el fondo soberano de Singapur Temasek y se esperan más desinversiones en el segundo semestre de 2024, mostrando que la necesidad de gestionar el portfolio es una disciplina fundamental que con el tiempo llega a todos nosotros.

PERSPECTIVAS FUTURAS

La actividad ya presenciada en 2024 y el habitual desplazamiento de los acuerdos preparándose para el lanzamiento después del verano, confirma que el espacio TICC sigue siendo una perspectiva atractiva, ya que su promotor fundamental, la regulación y la criticidad en asegurar la vida y el futuro de las personas, permanecen sin disminución. La fragmentación restante del mercado TICC, que sigue satisfaciendo las demandas de crecimiento de los patrocinadores existentes mencionados, privados y financieros, sin duda continuará atrayendo a nuevos patrocinadores financieros desesperados por desplegar su incremento de capital, y mantendrá el sector de M&A de TICC dinámico así como emocionante.

TENDENCIAS Y CONSIDERACIONES

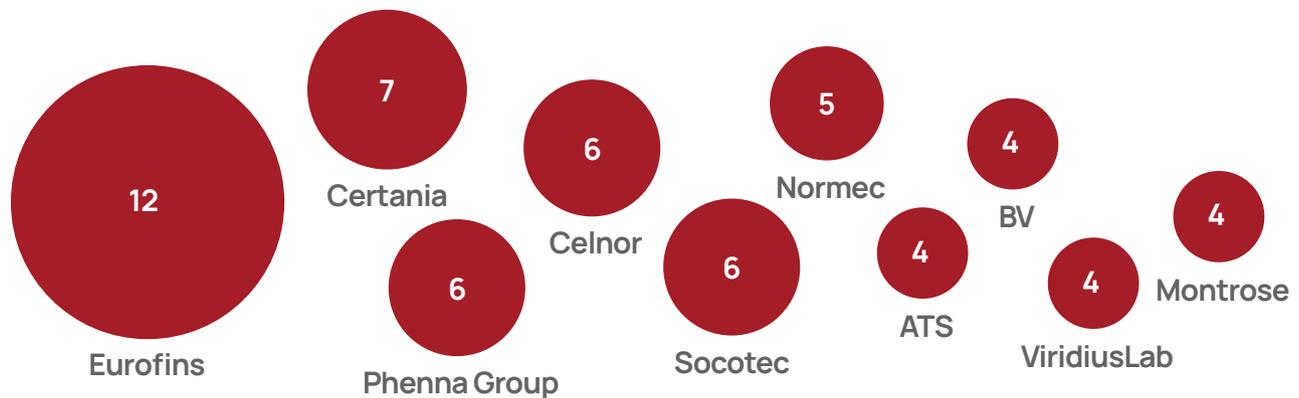
En el paisaje en constante evolución del sector TICC, varias tendencias emergentes y plataformas están remodelando los límites de la industria. Un ejemplo es **Celnor**, una nueva plataforma respaldada por **Inflexion**, que se ha establecido rápidamente con una serie de adquisiciones.

También estamos viendo un creciente interés en las ofertas de capital público a privado, como la reciente transición de **Marlowe**, que señala un empuje más fuerte hacia estrategias impulsadas por capital privado. En algunos casos, este cambio puede ampliar la definición de TICC, para incluir áreas que tradicionalmente se ven como Gestión de Instalaciones (FM) o Servicios Técnicos. Donde el compliance solía centrarse en preocupaciones ambientales como el amianto y la legionela, ahora se está expandiendo para cubrir áreas como sistemas de alarma, detectores de humo y evaluaciones de riesgo, campos que no se consideraban tradicionalmente parte del espacio TICC.

Además, la ciberseguridad y la IA se están convirtiendo en áreas clave en el enfoque de los servicios TICC. El rápido desarrollo de la IA presenta tanto un desafío como una oportunidad para el sector, con futuras certificaciones probablemente centradas en asegurar que estos sistemas cumplan con los estándares éticos y de seguridad. Esto podría abrir una significativa vía de crecimiento para los organismos de certificación.

Mientras tanto, el énfasis en los factores ESG se está convirtiendo en un requisito central para las empresas, impulsado tanto por la presión regulatoria como por la demanda de los inversores. ESG ya no es solo "bueno tenerlo", es esencial. Este cambio está creando nuevas oportunidades para las empresas de TICC, con certificaciones en sostenibilidad y gobernanza convirtiéndose en componentes críticos de los portfolios de compliance.

ACTIVIDAD DE NEGOCIOS H1 2024



LAS 10 PRINCIPALES EMPRESAS COMPRADORAS EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2024

Estas cifras se informaron públicamente y se espera que se completen más acuerdos, pero no se anuncian.

Eurofins mantiene su posición de liderazgo en actividad de TICC y aunque los acuerdos ejecutados reales probablemente sean más altos que los 12 informados públicamente hasta ahora, ello aún está por debajo de los 18 acuerdos de H1/23. Esta desaceleración dentro de Eurofins es quizás predecible dado su alto nivel histórico de actividad de adquisiciones, que en gran medida ha logrado su plataforma de Ciencias de la Vida, con un crecimiento exponencial y con futuros acuerdos destinados solo a proporcionar complementos geográficos o ampliaciones de capacidad.

Entrando directamente en el número 2 estaba la plataforma alemana de capital privado **Certania**, respaldada por Greenpeak y Summit Partners, con 7 transacciones (ninguna en H1/23), utilizando la nueva financiación que recaudó a finales del año

Certania, cuya rápida expansión, refleja su ambición de dominar el sector de Ciencias de la Vida mediante adquisiciones estratégicas.

pasado, para centrarse en su estrategia centrada en Ciencias de la Vida, con acuerdos que incluyen a Triskelion, con sede en los Países Bajos.

Phenna, respaldado por Oakley Capital, continuó su estrategia de crecimiento agresivo y completó un número similar de acuerdos, 6. La naturaleza de ultramar de estas transacciones marcó una tendencia pronunciada, con solo una transacción en el Reino Unido, con Phenna ampliando su presencia global invirtiendo en: Perú, Australia, Singapur e Indonesia.

Celnor, una start-up de compra-creación respaldada por Inflexion en el Reino Unido, que comenzó únicamente a finales del año pasado, realizó 6 transacciones enfocadas en Compliance y entorno Geo&Built, igualando su agresivo número de acuerdos de H2/23. Lo que es notable, es la capacidad de tales plataformas respaldadas por capital privado para desplegar rápidamente el capital de sus patrocinadores de PE en los sectores elegidos y consolidar de manera agresiva el mercado, aún fragmentado a día de hoy. Frente a esta estrategia de inversión ambiciosa de los promotores financieros, los TICC tradicionales mencionados, necesitan trabajar arduamente para competir.

El número de adquisiciones de **Socotec** fué de 6, por debajo de los 8 en H1/23, con su estrategia de M&A enfocada que continúa reflejando que están cerca del final de su ciclo actual de inversión de capital privado con Cobepa y CD&R.

La agresiva estrategia de adquisiciones de Normec indica su intención de crecer rápidamente, con acuerdos más grandes en el horizonte.

Normec, la plataforma holandesa, que recientemente ha sido refinanciada por su patrocinador de capital privado Astorg, continuó su estrategia de adquisición con 5 acuerdos (2 anteriormente) en Europa y está explorando oportunidades de expansión en los EE.UU. Con Astorg como accionista mayoritario, Normec ha cuadruplicado su tamaño en los últimos años, gracias a una estrategia de adquisición agresiva con más de 12 adquisiciones en el último año, poniéndola a la par con los líderes en actividad general de M&A.

Los recientes cambios en la dirección de **Bureau Veritas** junto con una promesa de reactivar su actividad de M&A, se vieron reflejados en 4 acuerdos (0 anteriormente) ; **ALS Limited** con 3 transacciones (anteriormente 5) y **White Lab SPA**, propiedad de White Bridge Investments II, completó 3 acuerdos en Italia.

Una respuesta más moderada fué la de **SGS** con 1 acuerdo (anteriormente 2), aunque desde entonces han impresionado con su crecimiento por M&A con 3 transacciones completadas a principios de julio. Un comunicado de prensa reciente de SGS anunció un giro inesperado a su desinversión de su negocio global de ensayos agro a Eurofins (anunciado previamente en dic-23), quizás demostrando la diligencia que tiene la nueva dirección para seguir su propios criterios, incluso a expensas de romper acuerdos firmados por su predecesor.

Hubo actividad continua en las empresas dedicados a servicios ambientales, como **ViridiusLab AG**. Con sede en Austria, este grupo de laboratorios de

Los últimos movimientos de AGQ Lab en su estrategia de crecimiento inorgánico, señalan su ambición de convertirse en un actor global, ampliando fronteras en el campo de ensayos medioambientales.

ensayo, gestionado por sus propietarios, completó 4 adquisiciones en 2024, y el grupo cotizado **Montrose Environmental Group**, finalizó 4 acuerdos (el año pasado 3). **Alliance Technical Group**, propiedad de Morgan Stanley Capital, alcanzó 2 acuerdos (el año pasado 3), el **Grupo RSK** 1 acuerdo y **AGQ Labs**, una empresa familiar con laboratorios en 10 países, completó 1 acuerdo en H1 2024 y 2 en H1/23.

La actividad de **Applus+** cayó a 1 (anteriormente 4), ahora que Amber Equity ha triunfado en la privatización de este TICC cotizado, esperamos ver si este movimiento lleva a una nueva estrategia de adquisiciones o reestructuración, con más oportunidades de desinversión adicionales a la de su negocio de inspección de vehículos.

Tentamus continuó expandiendo su red global, moderadamente integrada, aunque a un ritmo más bajo de solamente 2 acuerdos, de manera similar el año pasado, mientras que **Kiwa** realizó 1 transacción (el año pasado 2). Como se señaló anteriormente, **Element**, que en el pasado fue prolífico en su estrategia de adquisiciones, no tuvo actividad. Sin embargo, se rumorea que están involucrados en algunas desinversiones selectas, en un intento de reenfocar partes de su negocio, mientras reducen posiblemente la posición de deuda que emanó de su venta premium de FY22 a Temasek.

Las más importantes empresas en TIC hicieron progresos: **TUV Sud** realizó 3 acuerdos (mejorando el único del año pasado), mientras que **TUV Nord** y **TUV Rheinland** compartieron un acuerdo cada uno, menos que los 2 del año pasado. **UL**, que cotizó este año, realizó 1 acuerdo, al igual que la empresa de crecimiento exponencial **Intertek** que, como en años anteriores, ha seguido una estrategia de M&A más contenida.

MAXIMICE SU VALOR DE SALIDA CON NUESTRO ERA



Obtenga una evaluación completa de su preparación para la salida, desafíos y oportunidades.

La Evaluación de Preparación para la Salida de Red Swan Partners proporciona a los propietarios de negocios una evaluación objetiva de su negocio. Responde tres preguntas clave:

- Está mi negocio listo para una salida?
- Se ha maximizado el valor de mi negocio?
- Hay áreas que necesitan mejorar?

RSP ha identificado 4 parámetros clave y 12 áreas, todas las cuales impulsan el valor y necesitan ser examinadas y analizadas.

Para más información:

<https://www.redswanpartners.com/exitreadinessassessment>

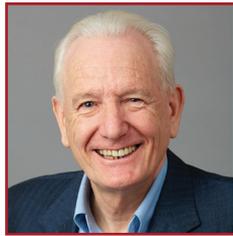
CONOZCA A LOS SOCIOS DE RED SWAN

Somos un equipo dinámico de individuos que hemos venido de todo el mundo para formar Red Swan Partners. Todos hemos trabajado en el sector de Ensayos, Inspección, Certificación y Compliance.

Contamos con múltiples áreas de experiencia y nos asociamos para cambiar vidas.



Talal Yousef
CEO
Reino Unido



Paul Stennett
Miembro del Consejo Asesor
Reino Unido



Susan Putters
Miembro del Consejo Asesor
Reino Unido



John Knappenberger
Miembro del Consejo Asesor
Estados Unidos



John Willox
Socio Operativo
Reino Unido



Hicham Abel
Socio Operativo
Emiratos Árabes Unidos



Rebekka Arkudas
Socia Operativa
España



Roger Digby
Socio Operativo
Reino Unido



Jeremy Harvey
Socio Operativo
Canadá



Daniel Bosco
Socio Operativo
Australia



Jesús Díaz Fau
Socio Operativo
España



Philip Mugg
Socio Operativo
Australia



Rosemary Urban
Asociada Comercial
Australia



Alexandria Monk
Directora de Marketing
Reino Unido

Para más información:
www.redswanpartners.com