En la imagen, los Managing Directors de **DC ADVISORY ESPAÑA.**
Sentados, de izda. a dcha.: Vidal Israel, León Benelbas, Manuel Zulueta y Joaquín Gonzalo.
De pie: Raúl Julián, César García y Henry Berczely.

Montalbán se integra en DC Advisory para liderar el mid-market

La japonesa Daiwa ha anunciado la adquisición de Montalbán integrando España en su negocio Europeo (DC Advisory) tras una década de estrecha relación como socios estratégicos. Con su completa integración, la española da un paso decisivo para liderar el mid-market, reforzando su especialización sectorial y su carácter global en un contexto de mercado donde el peso de las operaciones cross-border es cada vez más relevante.

Montalbán es ahora DC Advisory tras haber sido adquirida por Daiwa formalizando una relación ya existente ¿La integración era un paso natural?

Manuel Zulueta: Efectivamente, ha sido un paso natural en el desarrollo de Montalbán, que cada vez trabajaba de forma más integrada en los equipos sectoriales internacionales y de producto de DC Advisory. Para nosotros, la operación significa reforzar de forma clara y bajo una sola marca el mensaje de firma global, con capacidades únicas para el mid-market. Durante los años en los que hemos sido socios estratégicos nuestras relaciones no han dejado de consolidarse. En el éxito de negocios de personas como éste, aspectos como el conocimiento mutuo y la confianza resultan fundamentales a la hora de valorar la oportunidad, alinear intereses e integrar equipos.

> "En el día a día, el "business as usual" se mantiene. Tanto el equipo al completo, como la sociedad española y su Consejo"

El proceso se ha desarrollado con mucha suavidad. Los siete socios que controlaban el 100% del capital, ¿tuvieron que sopesar muy bien la decisión?

MZ: Estas decisiones siempre son delicadas y requieren consenso y una visión compartida de hacia dónde va el mundo.

Los socios llevamos trabajando juntos más de 15 años, y en ese sentido, lo más importante era tener la certeza de que el modelo de negocio que hemos construido durante este tiempo se veía claramente reforzado con la operación. Ha sido una decisión muy meditada pero muy consensuada.

La estrategia de Daiwa estos años ha sido consolidar un negocio global de banca de inversión para el mid-market bajo la marca DC Advisory, primero con la adquisición de Close Brothers en Europa, y luego con las de Sagent y, más recientemente, de Signal Hill en EE.UU. En ese sentido, la adquisición de Montalbán en España constituye un paso más en esa estrategia de expansión, y para los socios de Montalbán, la propuesta de Daiwa tenía sentido en todos sus aspectos.

¿Cómo han reorganizado el equipo internamente en esta etapa de nuevos desafíos?

César García: Yo diría que, en el día a día, es un "business as usual". El equipo se mantiene en su totalidad, así como la sociedad española y su Consejo, compuesto por los siete Managing Directors (antes socios) de DC Advisory España. En este sentido, lo esencial de la estrategia se define localmente, dentro de una firma internacional con la que compartimos la visión del negocio. Además, la filial española cuenta con un puesto en el Comité Europeo de Daiwa, donde están representados los directivos de las diferentes filiales.

Tengo entendido que prevén duplicar su actividad internacional en tres años hasta sumar el 50% del total, desde el 25% actual…

CG: Montalbán se incorpora a una firma con 34 oficinas en todo el mundo en 25 países (11 en Europa, 17 en Asia y 6 en EE.UU.), cerca de 1.000 profesionales enfocados en asesoramiento, cobertura sectorial global, capacidades en M&A, refinanciaciones y reestructuraciones. Se trata de una propuesta de valor única en el mid-market donde el peso de las operaciones cross-border es muy relevante. Por dar algún dato, durante 2018 DC Advisory cerró 170 operaciones de las que el 40% fueron cross-border. En Asia, la propuesta es claramente diferencial, puesto que no existe ninguna otra firma de asesoramiento con esa presencia. Desde 2010, la firma ha cerrado 60 operaciones entre Europa y Asia.

MZ: El flujo de capital español en el extranjero y de inversión internacional hacia España continuará creciendo y nosotros queremos seguir ayudando a cerrar buenas operaciones en ambas direcciones. En el caso de España, las operaciones internacionales han ganado peso en nuestra cartera, con ejemplos recientes como el asesoramiento a Arenal en la venta a Sonae (Portugal), a Aguirre Newman en su venta a Savills (Reino Unido), a Endeka en su venta a Ferro (EE.UU.), a Surteco (Alemania) en la compra de Probos, o a Eurazeo (Francia) en la compra de Iberchem. Esta nueva etapa nos permitirá profundizar mucho más en nuestra propuesta internacional. De hecho, ya estamos trabajando en varias operaciones cross-border en un número elevado de sectores y de países como Portugal, Reino Unido y Francia.

¿En qué otros sectores tendrán un ángulo más especialista? Tras la compra, ¿reforzarán su equipo?

MZ: Tenemos planteado reforzar ciertas áreas que son muy exitosas dentro de DC Advisory y que no hemos explotado suficientemente desde Montalbán, lo que previsiblemente incluirá la incorporación de perfiles especializados. En cuanto a sectores, hay negocios más locales como servicios, inmobiliario, industria y financiero, por ejemplo, que han tenido un peso relevante en nuestra cartera y que, previsiblemente, lo seguirán teniendo. Y luego hay sectores de carácter muy internacional como TMT, electrónica o soft-

DC ADVISORY: DATOS CLAVE

- Filial de Daiwa, institución financiera japonesa con 110 años de historia y $10.000M de capitalización bursátil
- 34 oficinas en 25 paises: Asia (17 oficinas), Europa (11), EE.UU. (6)
- 1.000 profesionales en banca de inversión
- 170 transacciones cerradas durante 2018
- 40% operaciones cross-border

SECTORES

> "Desde su entrada en Europa, Daiwa está consolidando la mayor plataforma global de asesoramiento para el mid-market"

MANUEL ZULUETA, CEO DC Adivsory

CÉSAR GARCÍA, Managing Director DC Advisory

ware, donde la apuesta de DC Advisory ha sido muy fuerte aportando verticales muy diferenciales y especializados de los que podremos extraer ventajas diferenciales. Otro sector con gran recorrido donde contamos con equipos dedicados es infraestructuras, donde la visión es muy panaeuropea y global, y donde ofrecemos un paquete completo y altamente especializado, aportando soluciones tanto de capital como de deuda y en todos los aspectos del M&A.

Para Daiwa la operación implica consolidarse y fortalecerse en Europa, ¿la participación a través de DC Advisory en operaciones en la región es cada vez mayor?

CG: Sin duda, es un paso más para convertirse en líder global en asesoramiento financiero para operaciones de M&A enfocadas al mid-market. Suma la oficina española a las de Francia, Alemania, Polonia y Reino Unido a través de DC Advisory. La estrategia de Daiwa desde su entrada en Europa en el negocio de banca de inversión ha sido consolidar la mayor plataforma de asesoramiento para el mid-market a escala global. Daiwa tiene la intención de seguir profundizando en esta estrategia.

La evolución de DC Advisory en el panorama europeo de M&A ha sido espectacular, ocupando sistemáticamente posiciones de liderazgo en los rankings en su tamaño de operaciones, de hasta €500M de valor. Entre los numerosos reconocimientos destacan el de "Best International Corporate Finance Advisor" and "Recognised Leaders in Cross-Border M&A Transactions" (2019 Hedge Fund Awards) y el de "M&A Investment Bank of the Year in Europe" (M&A Awards 2018).

> "Para los socios, la propuesta de Daiwa tenía sentido en todos sus aspectos al reforzar nuestra cobertura internacional y especialización sectorial"

Ya para terminar, ¿qué perspectivas tienen para 2019? El 2018 fue un año positivo para la firma…

MZ: Sí, cerramos 2018 con unas 20 operaciones asesoradas, de las que cerca de un 70% fueron de M&A y un 30% de deuda, con un peso relevante del private equity que sigue representando cerca de un 40% de las operaciones frente a un 60% con grupos industriales. Por sectores, aunque estamos muy diversificados, hemos visto más transacciones en inmobiliario, industria, servicios y financiero. En 2019, creemos que el sector continuará manteniendo la tónica positiva, pero quizá somos más cautos que en 2018 puesto que las operaciones corporativas en el mid-market no son ajenas al momento que viven los mercados de capitales y a las incertidumbres macroeconómicas. Es cierto que sigue habiendo mucha liquidez en el sistema y que el private equity ha marcado en 2018 un nuevo record de inversión, pero éste se explica, en gran medida, por el valor de las grandes inversiones. La cuestión es si continuaremos viendo un volumen similar de macrooperaciones durante este año 2019.

PREMIOS 2018 Y 2019

DC advisory
Best International Corporate Finance Advisor and Recognised Leaders in Cross-Border M&A Transactions 2019
AI 2018 HEDGE FUND AWARDS

DC advisory
GANADOR
M&A Investment Bank of the Year - Europe 2018
M&A AWARDS 2018 WINNER M&A Investment Bank of the Year - Europe DC Advisory

DC advisory
GOLD AWARD
Best M&A Advisor of the Year in the Industrials Sector 2018
TROPHÉES LEADERS DE LA FINANCE

DC advisory
GANADOR
Private Equity Deal of the Year 2018
THE M&A ATLAS AWARDS

DC advisory
GANADOR
European Corporate Finance House of the Year 2018
realdeals THE PRIVATE EQUITY AWARDS 2018 EUROPEAN CORPORATE FINANCE HOUSE OF THE YEAR WINNER DC ADVISORY

DC advisory
GANADOR
Boutique Technology Investment Bank of the Year 2016 and 2017
THE M&A ATLAS AWARDS AMERICAS Middle Markets