

## **Grupo Sueco de construcción desinvierten en su última operación en Latinoamérica**

### **Información de la Transacción**

- Los accionistas de Skanska AB han vendido el 100% de Skanska del Perú, la última operación que fue parte de Skanska Latin America, a Confipetrol S.A.S. por aproximadamente US\$29 millones.
- Con matriz en Suecia, Skanska AB es una de los grupos líderes de construcción y desarrollo de proyectos, operando principalmente en construcción urbana en la región nórdica, Europa y Norte América.
- Skanska del Perú ofrece servicios de Operación y Mantenimiento (O&M) e Ingeniería y Construcción (E&C) a los sectores de minería, petróleo y gas, y energía.
- Confipetrol es una empresa líder regional en la gestión de la integridad de activos y servicios de O&M enfocados en el sector de petróleo y gas, minería, energía e industria, con presencia en Colombia, Bolivia y Perú.

### **Comentarios del Cliente**

Johan Karlström, Presidente y CEO, Skanska Ab

- “Hemos decidido salir de América Latina [...]. Estamos finalizando los proyectos en marcha, pero no tomaremos ningún nuevo proyecto. Nosotros estamos desinvirtiendo también en la línea de Operación y Mantenimiento en la región con el objetivo de concentrarnos en mercados en donde tenemos mayor presencia”.

### **Nuestro rol en la Transacción**

- El equipo peruano de M&A International actuó como el asesor financiero de los accionistas de Skanska AB en la venta de Skanska del Perú a Confipetrol.
- El equipo lideró un proceso competitivo internacional usando sus relaciones globales con competidores estratégicos de la industria.

### **Tendencias del mercado y *drivers* del sector**

- Economía líder de Latinoamérica: Perú lidera la región en cuanto a crecimiento económico con sólidos fundamentos macroeconómicos.
- Sector con alto potencial: Los sectores atendidos por La Empresa han demostrado un alto crecimiento y se han consolidado en los últimos años, que se estima continúe en el futuro. Estas perspectivas son respaldadas por fuentes especializadas en el seguimiento de estos sectores.
- Oportunidad de nuevos proyectos: El Perú cuenta con una cartera atractiva de proyectos futuros que, combinado con el excelente posicionamiento de Skanska del Perú, generan una oportunidad única de crecimiento.
- Exitoso *track record*: Durante estos años se han consolidado clientes recurrentes satisfechos en proyectos que han presentado márgenes por encima de los previstos y excelentes indicadores de seguridad y calidad.

### **Aspectos de la Valorización**

- Skanska del Perú ha tenido un crecimiento sólido en ambas líneas de negocio, O&M y E&C. En los últimos ocho años, ha crecido a una tasa promedio anual de 23%.

- En el 2014, Skanska AB decidió iniciar el proceso de desinversión de sus operaciones en Latinoamérica, procesos que se llevaron independientemente y se vendieron a diferentes postores.
- Al momento de la venta de Skanska del Perú, la empresa tenía un número limitado de proyectos de E&C en el *backlog*. Por lo cual, la valorización consideró fundamentalmente la parte del negocio de O&M y el reducido *backlog* de la línea de E&C.

### **Experiencia de M&A Internacional en el sector**

Eduardo Campos, Socio, M&A Internacional, Perú

- Eduardo tiene más de 20 años de experiencia en Finanzas Corporativas. En los últimos 8 años, ha completado más de 30 transacciones en el sector de consumo y retail, salud, construcción e ingeniería, y el sector financiero, así como otras industrias en Perú y otros países de Latinoamérica.