

Consolidación de las fusiones y adquisiciones en España en 2018

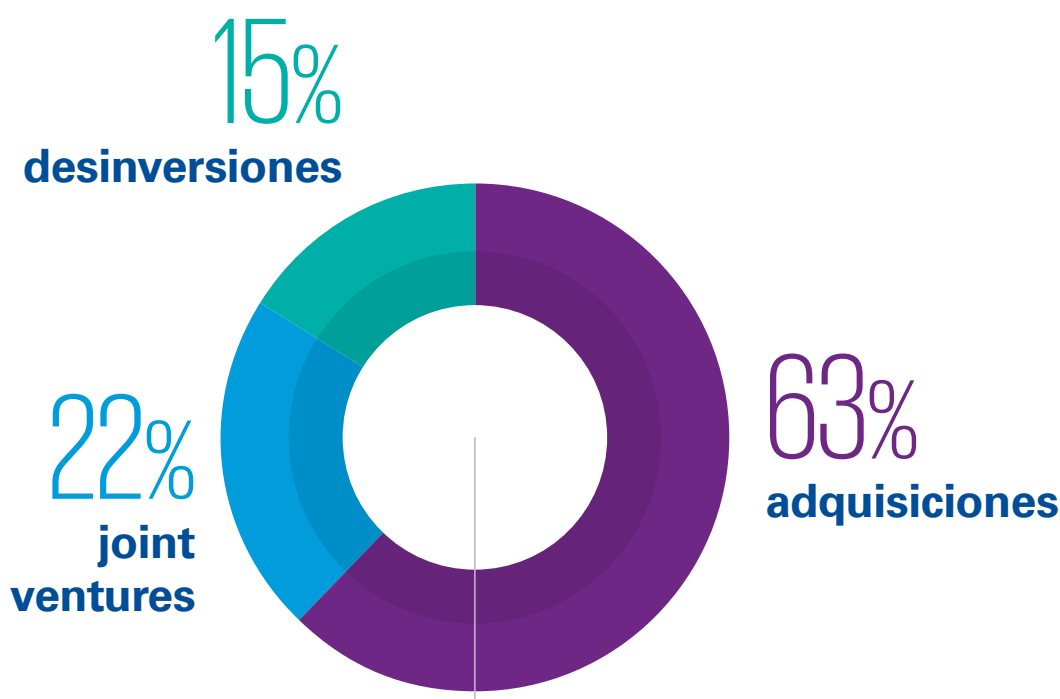
Principales conclusiones. Febrero 2018

Con la colaboración de:



Operaciones previstas

El 10% de una muestra de 1900 directivos contempla entre sus prioridades estratégicas para 2018 el crecimiento inorgánico a través de fusiones y adquisiciones. De estos:



El **63%** serán adquisiciones

- 57% para consolidar cuota de mercado
- 52% por expansión geográfica
- 52% aprovechar una buena oportunidad

El **22%** serán *joint ventures*

7 de cada 10 directivos optarán por esta fórmula para acceder a nuevos mercados o clientes



El **15%** serán desinversiones

El **83%** para vender activos no estratégicos



Principales obstáculos para el M&A

La incertidumbre económica y los precios de los activos son los obstáculos más destacados para la realización de fusiones y adquisiciones en España en 2018.

Hoja de ruta para la creación de valor

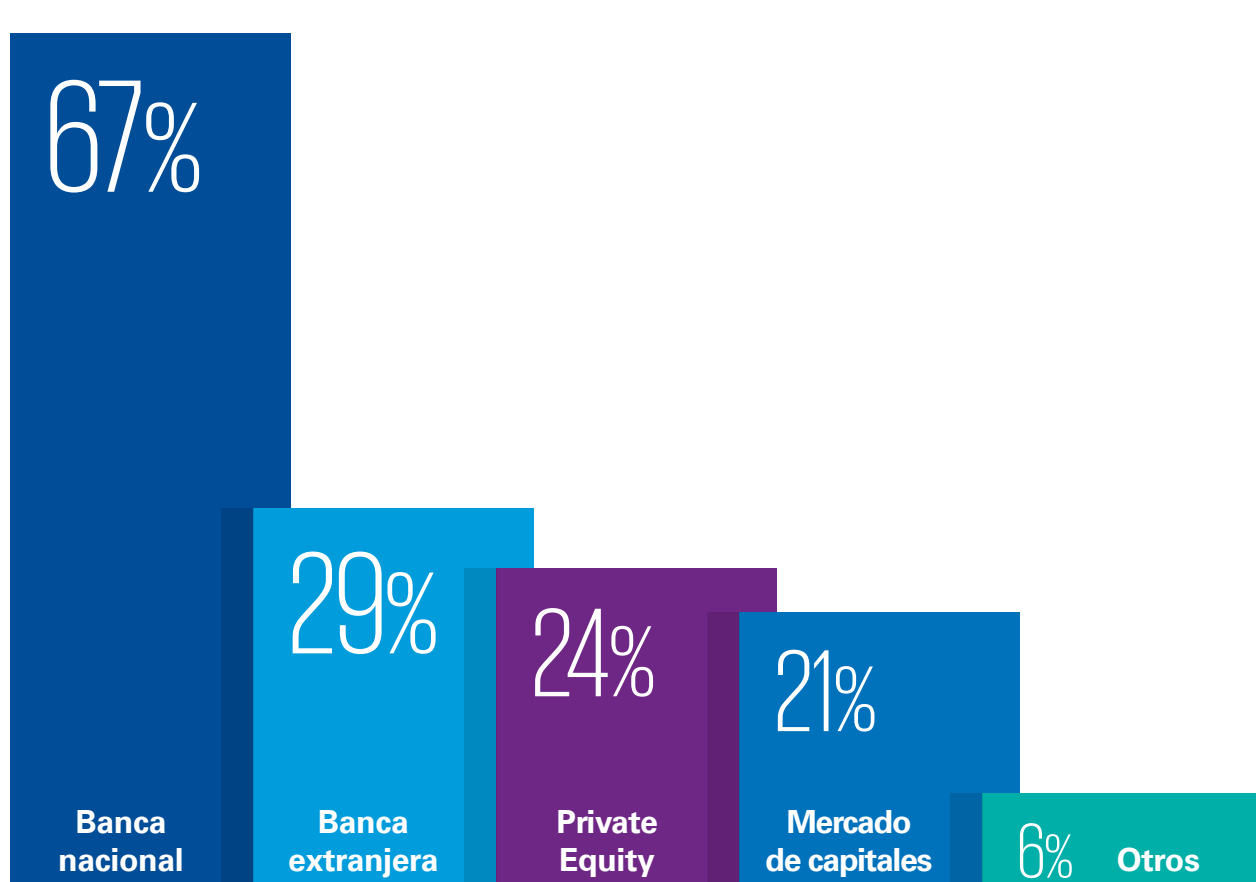
Factores más importantes para crear valor

1. Encaje estratégico
2. Una estrategia clara para crear valor en el post-deal
3. Retención de la gente clave

Aspectos más complejos en una integración post-adquisición

1. Alineamiento cultural y cuestiones de personal (RR.HH)
2. Integración de los sistemas de IT/tecnológicos
3. Integración y racional de los productos y servicios

Fuentes de financiación para la actividad de M&A



El Private Equity supone una alternativa real

1. De financiación del crecimiento inorgánico

2. De sustitución accionarial (socio potencial)

3. De financiación del crecimiento orgánico

4. De sucesión accionarial (comprador potencial)