



La empresa española es la tercera de la UE más proclive a M&A

El 10% de los empresarios españoles pensó en realizar fusiones y adquisiciones en 2017, frente al 17% de Alemania y 16% de Italia, que ocupan el primer y segundo puesto de la UE

Para los españoles, las cuestiones regulatorias, complejidades tributarias y cuestiones de gestión se perfilan como los tres riesgos más importantes de una operación transnacional

Madrid, 29 de enero 2018

El ritmo de la recuperación económica ha animado a los empresarios españoles a ser uno de los que más consideraron las operaciones de M&A en la UE durante 2017. En el informe International Business Report (IBR), que Grant Thornton realiza entre 2.000 directivos de 36 economías, constata que **España se convierte en el tercer país de la Unión Europea, sólo por detrás de Alemania e Italia, cuyas empresas se mostraron más proclives a realizar este tipo de operaciones durante 2017.**

Si el porcentaje en Alemania alcanza el 17% y el 16% en Italia, en España uno de cada diez directivos afirmó su intención de bien comprar una compañía o fusionarse con otra empresa. De todos los que pensaron así, **un mayor porcentaje –el 71%– abogó por culminar las operaciones en este ejercicio 2017**, pero todavía existe un 21,4% que alargará el proceso hasta el próximo ejercicio 2018.

“Los datos reflejan la evolución positiva del mercado español y cómo, tras la travesía del desierto, la reactivación del mercado de M&A se ha ido confirmando. Hay financiación disponible a bajo precio, estabilidad y expectativas de crecimiento económico. Pero sin duda los resultados para España también confirman que la situación política vivida en los últimos meses ha pesado a la hora de que los empresarios se decidiesen a cerrar operaciones en este 2017”, según **Ramón Galcerán, socio director nacional de Financial Advisory de Grant Thornton.**



Mayor concentración empresarial que hace tres años

La concentración empresarial parece ahora más oportuna que hace tres años. **El 39,6% de los directivos españoles considera que la frecuencia con la que llevan a cabo operaciones de M&A resulta hoy en día mayor que hace tres años, y también se convierte en el dato más alto de la Unión Europea** seguido de Irlanda (36%) y Alemania (34%).

Analizando los sectores, los datos extraídos del IBR destacan que **los empresarios de los sectores relacionados con los servicios profesionales (29,1%), el sector energético (28%), agricultura (26,6%) y servicios financieros (25,7%)** son los que más tienden a un proceso de concentración. Cabe destacar que los empresarios vinculados al sector gasístico y petrolífero no muestran demasiadas intenciones de realizar este tipo de operaciones.

Incertidumbre regulatoria, el mayor freno en España y el mundo

Aunque en España la tendencia resulta muy positiva como se observa en el estudio, la mayoría de los directivos consultados por Grant Thornton considera que **los tres riesgos más importantes de este mercado son las cuestiones regulatorias, así lo manifiesta el 43,6%, seguido de los aspectos tributarios –un 37,6%– y los riesgos vinculados a la gestión –un 26,7%–.**

Por sectores y con un enfoque global, los riesgos que más pesan en cada una de las actividades resultan diferentes. El IBR señala que **los directivos de entidades financieras son los que más riesgos identifican a nivel regulatorio a la hora de acometer una operación transnacional con éxito (55%)** mientras que los del **sector salud son los más preocupados por las complejidades tributarias (43%)** siendo los directivos vinculados con la **minería los que señalan en mayor porcentaje (53%) los riesgos regulatorios** como un posible obstáculo a la hora de formalizar una transacción *cross border*.

Asimismo para el **empresariado español es clave contar con un asesor que les guíe** en la operación, tanto antes como después del cierre de la misma, ya que afirman que la **inestabilidad económica y política (17,8%)** las **dificultades a la hora de integrar el nuevo negocio (17,8%)** y las **sorpresas regulatorias (14,9%)** como las causas principales de que una operación ya cerrada no salga como se preveía en su planificación inicial.



“Si durante la fase inicial de una operación de M&A la mayoría de las empresas hace hincapié en las cuestiones regulatorias, las complejidades tributarias, las restricciones legales, los retos de gestión, las diferencias culturales, la acertada valoración de las compañías y la disponibilidad de financiación para alcanzar un éxito en la operación, después del cierre de una fusión o adquisición importa más superar las dificultades en la integración del nuevo negocio, tener una adecuada interpretación de las oportunidades del mercado, evitar sorpresas regulatorias de última hora, haber identificado todos los riesgos políticos y económicos, saber retener al personal clave, contar con el apoyo de proveedores y comunicar bien el proyecto al equipo directivo”, subraya **Alfonso Ponce de León, socio de M&A en Grant Thornton**.

En este sentido, Grant Thornton identifica en su informe sobre M&A los siguientes 14 retos para llevar a cabo con éxito una operación de M&A.

Antes del cierre

1.- Cuestiones regulatorias

La regulación, tanto del sector como regional o nacional, constituyen una de las complejidades a subsanar durante la fase inicial, como afirman un gran porcentaje de los encuestados (51%) que las identifican como el principal riesgo a la hora de gestionar una operación transnacional

2.- Complejidades tributarias

Las estructuras tributarias varían de un país a otro lo que hace necesario que un equipo experto en las mismas asesore desde los estadios iniciales de la operación, superando de esta manera los obstáculos que se presenten. Para el 46% de los encuestados establece el segundo mayor riesgo a la hora de llevar a cabo una operación *cross border*.

3.- Restricciones legales

Identificado por los encuestados como el tercer riesgo mayor, la mayor parte de la investigación legal se lleva a cabo en la fase de *due diligence* donde es necesario asegurarse que se comprenden todos los requisitos legales, así como posibles restricciones, antes de seguir adelante con las demás fases.

4.- Cuestiones de gestión



Para el directivo que está llevando a cabo una operación de M&A comprender las complejidades culturales y de comunicación es clave para anticiparse a posibles problemas relacionados con la gestión. Esto provoca que sea crucial la elección de un asesor experto en la región y en el sector, con sensibilidad a las posibles diferencias para superar los obstáculos de este tipo que se presenten.

5.- Diferencias culturales

Sin duda una de las principales fuentes de preocupación de los directivos encuestados, especialmente en la región de APAC donde presenta un mayor riesgo. Un buen asesor debe ser consciente de estas peculiaridades y buscar la mejor fórmula para sortearlas.

6.- Disponibilidad de financiación

En una operación transnacional es de vital importancia poder determinar si los requisitos de capital circulante de la entidad objetivo y el cumplimiento de las obligaciones financieras son factibles antes de seguir adelante con las siguientes fases.

7.- Cuestiones de valoración

Sin duda constituye uno de los aspectos clave de cualquier transacción. Una buena valoración debe evaluar de manera fehaciente la entidad objetivo y proyectar su valor una vez adquirida.

Después del cierre

1.- Dificultades en la integración del nuevo negocio

El 37% de los encuestados en el IBR señalaron estas dificultades como el principal obstáculo una vez cerrada la operación, ya que las dificultades que pueden aparecer en la fase de integración son múltiples.

2.- Deficiente interpretación de las oportunidades del mercado

Otro de los factores donde un buen asesor es, sin duda, vital. Una mala interpretación de las oportunidades del mercado no sólo marcará el fracaso de la operación sino que acarreará consecuencias para la empresa en el futuro. Por sectores los directivos de TMT (38% de los encuestados) lo identifican como la razón más habitual por la que una operación no cumple las expectativas iniciales.



3.- Sorpresas regulatorias

Un 14,9% de los encuestados españoles la señalan como una de las principales causas de que una operación no cumpliera con las expectativas iniciales. Es, sin lugar a dudas, un riesgo que se puede mitigar con un asesor que analice en profundidad el entramado regulatorio y esté atento a los posibles cambios para poder adecuar la estrategia a seguir de la mejor manera posible.

4.- Inestabilidad política o económica no identificada

Similar a la situación anterior, la identificación de estos factores, o, en su defecto, la preparación previa ante posibles escenarios adversos tendrá gran importancia a la hora de llevar a buen puerto el éxito de una operación de M&A transnacional.

5.- Pérdida de personal clave

Uno de los temores del directivo que está llevando a cabo una operación de M&A es la posible pérdida de talento clave tras el cierre de la operación, lo que conllevará problemas operativos y de gestión que afectarán a los objetivos iniciales.

6.- Falta de apoyo por parte de los proveedores

En algunos sectores como turismo y ocio, manufacturero o transporte este riesgo se manifiesta crucial, ya que los proveedores conforman un socio importantísimo a la hora de construir una cadena de abastecimiento operativa eficaz. Sin duda este es uno de los riesgos que se pueden mitigar de antemano con una buena evaluación de riesgos.

7.- Falta de confianza o comunicación entre los equipos directivos

Las fricciones y desconfianza que pueden generarse en la fase de negociación pueden tener consecuencias posteriores que es mejor atenuar. Es por ello que una eficaz gestión cultural, sensibilidad ante los riesgos que toman las dos partes implicadas y un esfuerzo en la cohesión entre las entidades ayudará a mitigar este riesgo.

Sobre Grant Thornton

SÍGUENOS EN @GrantThorntonSp  



Grant Thornton es una Firma de servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento fiscal, legal y financiero. Pertenece a una de las organizaciones mundiales líderes en servicios profesionales, Grant Thornton Internacional, con más de 47.000 profesionales presentes en más de 130 países. En España cuenta con un equipo de más de 900 profesionales multidisciplinar, transversal, con experiencia y visión empresarial, que da servicio a más de 3.500 clientes en 9 oficinas repartidas por el territorio nacional: Madrid, Barcelona, Bilbao, Castellón, Málaga, Murcia, Pamplona, Valencia y Zaragoza.

Para ampliar información o hablar con profesionales de Grant Thornton, no dudes en llamarnos:

**DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN
GRANT THORNTON
POLICARPO AROCA**

Responsable de Comunicación
T 91 576 39 99
M 650 71 31 21
Policarpo.aroca@es.gt.com

**PORTER NOVELLI
LOLA FERNÁNDEZ**

T 91 702 73 00
M 699 448 013
jose.herrero@porternovelli.es
ANTONIO ÁLVAREZ
T 91 204 42 15
Antonio.alvarez@porternovelli.es