
NEWSLETTER SEGUNDO SEMESTRE 2025 FEBRERO 2026

▪ Situación económica general

La economía española ha tenido un crecimiento positivo del 2,9%, superior al inicialmente previsto, aunque por debajo del 3,4% del año anterior. La demanda interna ha sostenido la actividad, mientras el sector exterior ha contribuido negativamente debido a la debilidad de Francia, y en menor medida, de Alemania, que son nuestros principales mercados. Las exportaciones no crecen con la intensidad deseada, el turismo ha moderado su crecimiento y la inversión continua mostrando cierta atonía.

La evolución del empleo ha sido positiva en términos cuantitativos, pero la productividad ha seguido cayendo. El crecimiento del empleo en sectores de menor valor añadido sigue siendo una asignatura pendiente estructural de nuestra economía.

España y Europa siguen en la encrucijada compleja. Los elevados costes energéticos afectan gravemente a muchos sectores industriales y en cascada al resto, el peso y coste del sector público y la creciente presión regulatoria resultan asfixiante para empresas y familias; y la falta de liderazgo y coordinación estratégica a nivel europeo limita nuestra capacidad de reacción en un entorno global muy exigente. En España hay increíbles propuestas populistas en materia de fiscalidad y de vivienda totalmente impropias de una democracia liberal, y al mismo tiempo, se está demostrando que la administración no es capaz de mantener las infraestructuras existentes (AVE, cercanías, autopistas que han salido de peaje) mientras consigue récords de recaudación.

Sin embargo, puede haber lugar para la esperanza. Los líderes europeos parecen darse cuenta de que hay que dar un golpe de timón. Conservar los valores europeos pero hacerlos sostenibles y hacernos menos dependientes de Estados Unidos y de China. Y hacerlo sin confrontación con la administración Trump. El mensaje del primer ministro Finlandés que es un país con menos de 6 millones de habitantes y mil trecientos kilómetros de frontera con Rusia es esperanzador o el de Canadá que también aporta lucidez, inteligencia y cintura de cómo responder al nuevo orden (o desorden) que ha provocado la administración Trump.

Las perspectivas geopolíticas a nivel internacional siguen con mucha incertidumbre. La guerra de Ucrania dura ya más que la segunda guerra mundial y se estiman casi dos millones de muertos. La situación en Palestina sigue muy inestable. Sin embargo, a nivel económico, lo más preocupante sigue siendo la política económica arancelaria de Trump que sigue aportando enormes dosis de incertidumbre con la última reprobación del tribunal supremo. Esto tiene malas consecuencias para muchos sectores económicos europeos que acaban afectando a España, pues ellos son nuestros principales clientes y turistas. Y también afectará a Estados Unidos y al resto del mundo. Los aranceles son un impuesto para el consumidor y un desincentivo a la eficiencia.

Confiemos en que Europa avance hacia una mayor cohesión política y económica y haga una apuesta decidida por la productividad y nuevas tecnologías respetando la libertad de empresa, mientras el entorno internacional recupera progresivamente estabilidad.

A pesar de este escenario, nuestro contacto diario con empresarios - muy especialmente los de empresas de propiedad familiar- confirma que el espíritu emprendedor sigue vivo. La iniciativa privada continua invirtiendo, creciendo y arriesgando *"through the wind, through the rain and through the snow"* como canta Bruce en la preciosa balada *Drive all night*...

▪ Mercado de M&A

El mercado de M&A durante 2025 ha sido más exigente de lo inicialmente esperado. Los procesos se han alargado, las *due diligences* han sido más profundas y los compradores han incrementado su nivel de selectividad, especialmente en el segmento *mid-market*. Algunos procesos se han interrumpido o cancelado en fases avanzadas.

En España, la actividad se ha mantenido en niveles razonables, aunque sin el dinamismo anticipado a comienzos de ejercicio. La incertidumbre macroeconómica y geopolítica ha provocado ajustes de valoración y mayor prudencia inversora.

Sin embargo, existen fundamentos sólidos para anticipar una reactivación en 2026: la progresiva bajada de tipos de interés, los procesos de relevo generacional en empresas familiares y la necesidad estructural de consolidación sectorial para ganar tamaño, eficiencia y competitividad y el importante *dry powder* acumulado por los fondos de Private Equity.

Los fondos españoles, en particular, están en muchos casos haciendo un gran trabajo consolidando sectores atomizados en una estrategia de *buy & build* que nosotros creemos que tiene mucho recorrido.

▪ S&E PARTNERS

El ejercicio 2025 no ha sido un año especialmente brillante, aunque al final lo hemos cerrado de manera sólida y coherente con el entorno de mercado, tras varios ejercicios extraordinariamente intensos.

En el primer semestre se interrumpieron dos procesos en fases muy avanzadas de la DD, uno de ellos directamente vinculado a la incertidumbre arancelaria en Estados Unidos.

En el segundo semestre de 2025 hemos mantenido una actividad muy elevada en términos de mandatos y pipeline. En este periodo hemos firmado una LOI relevante y completado un plan estratégico para el consejo de administración de una compañía.

Actualmente contamos con seis mandatos de venta y tres mandatos de compra, lo que constituye uno de los pipelines más sólidos de nuestra historia en términos de *potential deal value*.

En el lado de venta destacan dos mandatos en *Life Sciences* —uno de ellos una compañía líder a nivel europeo con actividad de producción de APIs y otro en consultoría/regulatorio—, dos procesos en el sector de distribución (materiales de construcción y movilidad industrial) y un mandato en el sector construcción, claramente favorecido por la inversión en centros de datos vinculados a IA y por la dinámica creada alrededor de la economía circular.

Los mandatos de compra se concentran en *Life Sciences*, en el sector de accesos y en el sector de mobiliario, donde observamos claras oportunidades de crecimiento inorgánico y consolidación.

Adicionalmente, en enero de 2026 hemos cerrado una transacción y firmado una LOI, reforzando la visibilidad de ejecución de nuestro pipeline.

En nuestro asesoramiento recurrente a una sociedad de inversión privada que invierte en startups tecnológicas en Israel, la situación de las compañías ha mejorado significativamente tras la estabilización del entorno.

Somos muy optimistas de cara a 2026. Contamos con un buen volumen de proyectos, un pipeline de calidad y mandatos en sectores estructuralmente atractivos. S&E encara 2026 con mucha ilusión basada en datos, con prudencia, pero también con confianza en la ejecución.

Empresarios, familias, grupos de *Private Equity* y multinacionales siguen depositando la confianza en S&E Partners por nuestra profesionalidad y dedicación absoluta. Estamos orgullosos de que muchos clientes renueven su confianza y nos recomienden a terceros.

S&E es optimista. Nos hemos consolidado como un *player* de prestigio en nuestro segmento de mercado y encaramos el 2026 con ilusión y ambición.

Joan Julià
Managing Partner
joan.julia@sandepartners.com
www.sandepartners.com