

apd

ENCUENTRO

M&A: Estrategia, crecimiento y creación de valor

Madrid, 25 de noviembre de 2026

#EncuentroAPD

MARKTLINK
30 YEARS OF VALUE CREATION

ORGANIZADORES

ORGANIZAN

apd

MARKTLINK
30 YEARS
OF VALUE CREATION

M&A: Estrategia, crecimiento y creación de valor

PRESENTACIÓN

La estrategia de una compañía también se define a través de las decisiones sobre su crecimiento, su estructura de capital y la continuidad del proyecto empresarial. La adquisición de otras empresas, la incorporación de socios estratégicos o financieros y la transmisión parcial o total del negocio representan distintas vías para impulsar su desarrollo, reforzar su posición competitiva y generar valor a largo plazo.

La elección de una u otra vía exige una reflexión que va más allá de los aspectos financieros de la operación. La situación de la compañía, sus perspectivas de crecimiento, las oportunidades del mercado y las expectativas de sus accionistas son factores determinantes para definir la estrategia más adecuada.

Las operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A) requieren, por tanto, una alineación entre la visión estratégica y el rigor en la ejecución. Desde la identificación de oportunidades y la valoración de una compañía hasta la negociación, la gestión de riesgos y el cierre de la transacción, cada fase plantea desafíos que pueden condicionar el resultado de la operación y su capacidad para generar valor.

Por ello, APD y Marktlink organizan el encuentro **M&A: estrategia, crecimiento y creación de valor**, donde se abordarán las principales decisiones que intervienen en estos procesos.

SAVE THE DATE

Madrid

Ginkgo Sky Bar
Plaza de España, 5, Madrid
(Entrada por VP Plaza España)

25 de noviembre de 2026

PROGRAMA

9:15 h. Café de bienvenida y recepción de asistentes

10:00h. Bienvenida

Alejandro Santos
Director de Zona Centro
APD

Javier Alfaro
Socio
MARKTLINK

10:10 h. Alternativas estratégicas para el empresario: crecer, incorporar capital o vender

Javier Alfaro
Socio
MARKTLINK

Irene Martín
M&A Director
MARKTLINK

10:40 h. Crecer con un socio financiero: más allá del capital

Fernando Clua
Socio
MIURA PARTNERS

11:10 h. Empresa familiar: Experiencias reales de compra, venta y crecimiento

José Martín Gutiérrez de Cabiedes
Senior Lecturer de Iniciativa Emprendedora en
IESE BUSINESS SCHOOL
e Inversor en
CABIEDES & PARTNERS

Carlos Alfaro
Fundador
TRANSPORLIVE

11:55 h. Claves legales para asegurar una operación exitosa

Javier Alfaro
Socio
MARKTLINK

Félix Ferreño
Socio
GARRIGUES

12:20 h. Conclusiones y cierre

12:30 h. Cóctel - Networking

NETWORKING



Conecta tu Compañía

Gran oportunidad de networking

apd

M&A: Estrategia, crecimiento y creación de valor

INFORMACIÓN PRÁCTICA

Ginkgo Sky Bar
Plaza de España, 5, Madrid
(Entrada por VP Plaza España)
25 de noviembre de 2026

Información práctica

- **Fecha: 25 de noviembre de 2026**
- **Lugar: Ginkgo Sky Bar**
  Plaza de España, 5, Madrid
  (Entrada por VP Plaza España)
- **Horario: de 09:15 h. a 14:00**
- info@apd.es
- 915 237 900

INSCRÍBETE



apd

INSCRÍBETE

LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Centro
Zurbano, 90 - 28003 Madrid
info@apd.es
915 237 900

Síguenos en

www.apd.es