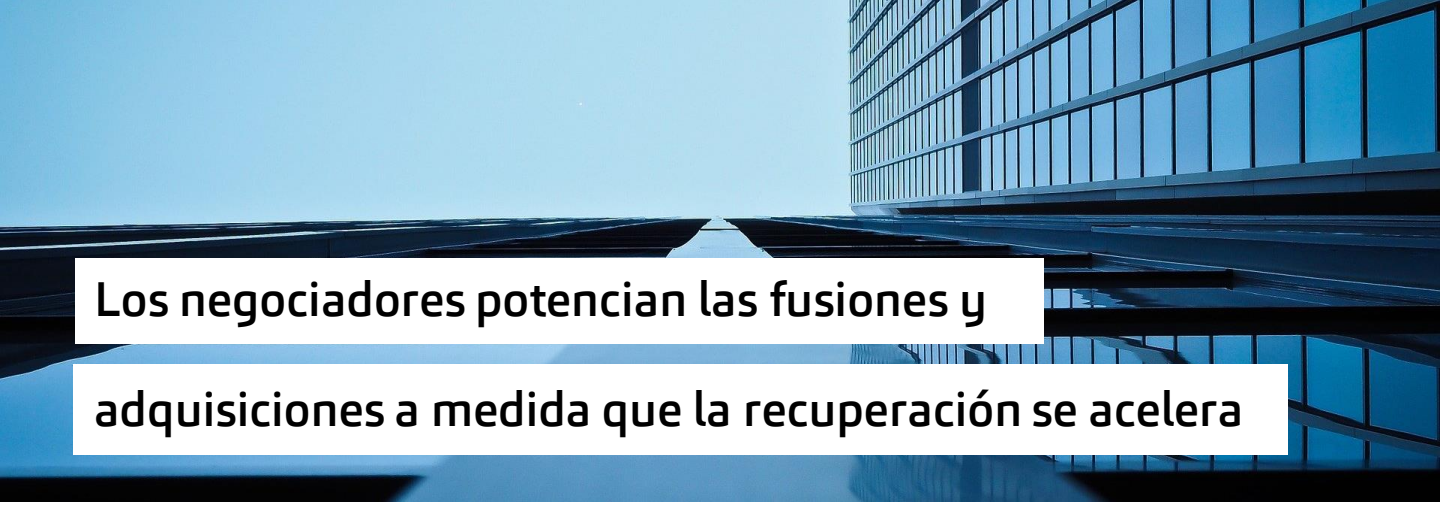
Los negociadores potencian las fusiones y adquisiciones a medida que la recuperación se acelera



Los negociadores potencian las fusiones y adquisiciones a medida que la recuperación se acelera

Después de una pésima primera mitad de fusiones y adquisiciones en el 2020, los negociadores volvieron a la acción. Pero, ¿se mantendrá el impulso? Analizamos lo que significa un sólido final de fusiones y adquisiciones para el 2021.

A principios del 2020 fue un terreno baldío para las fusiones y adquisiciones, ya que los inversores congelaron las transacciones, los mercados entraron en pánico y los proveedores se preguntaron si les quedaba un negocio por vender.

Sin embargo, en la segunda mitad todo cambió.

Los negociadores redescubrieron su apetito inversor luego de la caída libre inducida por la pandemia COVID-19, completando US $ 2,5 billones en fusiones y adquisiciones en la segunda mitad de 2020.

Los valores de los acuerdos globales aumentaron un 122% en la segunda mitad del año pasado, en comparación con los primeros seis meses, según una investigación realizada por Baker Tilly International y el proveedor de inteligencia de fusiones y adquisiciones Mergermarket for the Global Dealmakers: Cross-border M&A in 2021 report.

Como resultado, el segundo semestre registró una de las actividades más altas registradas, y el cuarto trimestre registró aproximadamente seis veces más transacciones que en el segundo trimestre, cuando la pandemia realmente se afianzó.

Michael Sonego, líder global de finanzas corporativas de Baker Tilly, dice que aunque los acuerdos bajaron un 9% en valor en 2020, y un 12% en volumen, las expectativas eran mucho peores.

“En la disrupción inicial, la gente se preocupó por evaluar lo que tenían que hacer para que su negocio sobreviviera”, dijo.

"Pero una vez que se sintieron cómodos con la supervivencia, reiniciaron acuerdos estancados y comenzaron otros nuevos, lo que resultó en un pico en la segunda mitad del año, lo que contribuyó a la recuperación significativa".

"Pero una vez que se sintieron cómodos con la supervivencia, reiniciaron acuerdos estancados y comenzaron otros nuevos, lo que resultó en un pico en la segunda mitad del año y contribuyó a la recuperación significativa".

Michael Sonego

El informe de Baker Tilly encontró que el crecimiento regional fue desigual.

Asia Pacífico expandió su importancia como mercado de fusiones y adquisiciones, con un fuerte crecimiento en los acuerdos completados por valor, mientras que los inversores norteamericanos buscaron activos europeos en el 2020, aumentando el valor de los acuerdos completados en un 135% interanual.

América del Norte sigue siendo el mercado dominante de fusiones y adquisiciones, con el 43% de los valores mundiales, pero su participación retrocedió siete puntos porcentuales en comparación con el 2019. Europa fue el principal de sus objetivos, ya que los inversores capturaron activos por valor de 266.000 millones de dólares.

El valor de las transacciones de Asia Pacífico aumentó al 28% del total mundial, frente al 23% en el 2019, mientras que siguió siendo el líder en términos de volúmenes, representando el 37%.

América Latina, África y Medio Oriente, cada uno de los cuales es un mercado pequeño, vieron una disminución en el valor de las transacciones.

La capacidad de negociación de Asia Pacífico se debe en gran parte a la inversión china, que apoyó el 63% del valor de la región y más de la mitad de los volúmenes de transacciones.

Sonego dijo que, sujeto a cualquier conmoción importante, el 2021 parecía un año récord para los acuerdos en Asia Pacífico a medida que las economías se recuperan.

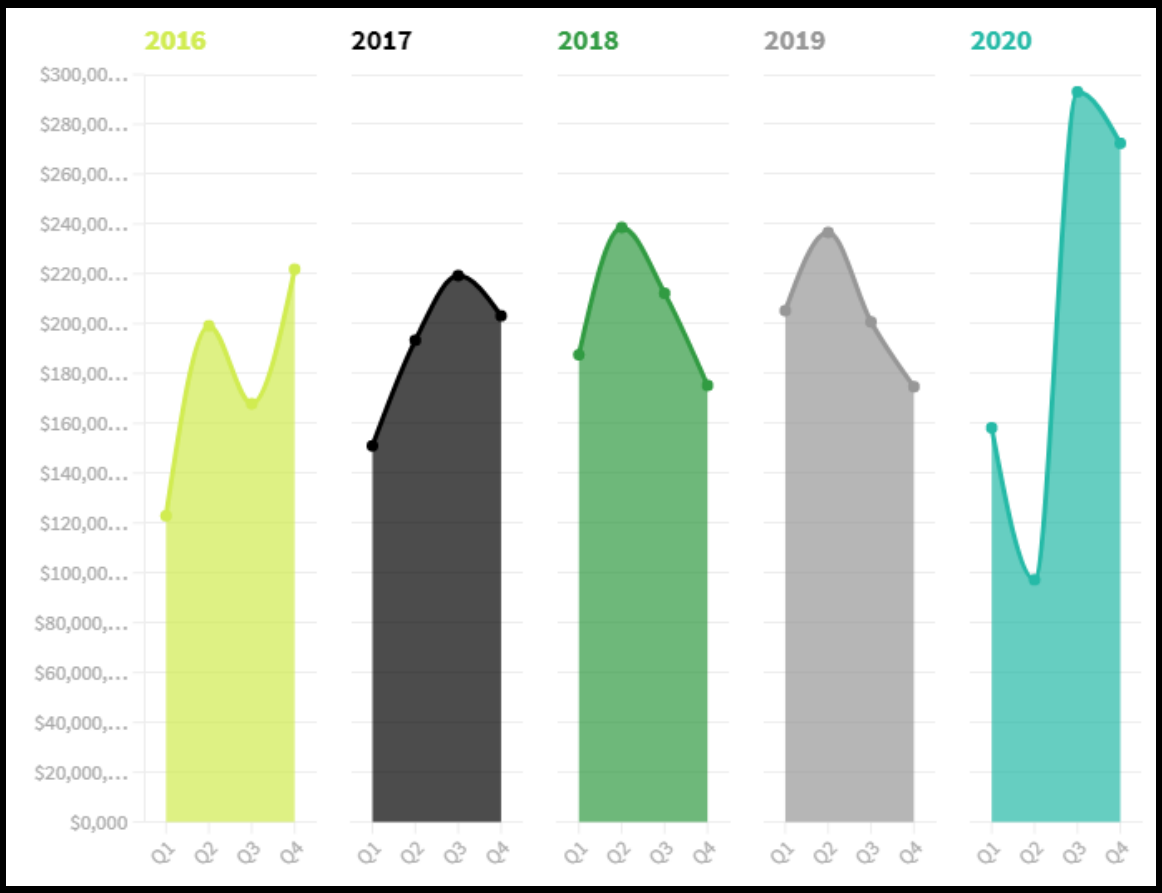
“En toda la región, naciones como Japón, Vietnam y Taiwán tuvieron un 2020 bastante tranquilo, pero también tuvieron un buen desempeño en mantener la pandemia bajo control”, dijo.

“Esperaría que esas naciones y la región sean mucho más activas en el frente de acuerdos a medida que sus economías se recuperan, ya que los acuerdos de China también mantienen su fuerza.

“El año pasado terminó siendo el ascenso de China, ya que la nación redujo su actividad a nivel mundial. Alrededor del 63 por ciento de las transacciones de Asia se originaron en China, pero su actividad de negociación estaba fuertemente concentrada en el mercado interno, que representaba el 94 por ciento de sus inversiones.

"China seguirá teniendo desafíos en la actividad de acuerdos transfronterizos, debido al proteccionismo, pero seguirá activo a nivel nacional".

Valor de las operaciones por trimestre, 2016-2020



El sector de la tecnología, los medios de comunicación y las telecomunicaciones siguió siendo el favorito del mercado en el 2020, representando el 31% del valor global de fusiones y adquisiciones (1,1 billones de dólares estadounidenses), ya que el sector creció desde el 25% del mercado general en el 2019.

“El éxito de TMT (telecommunications, media, and technology) fue realmente la culminación de la inversión realizada por empresas y gobiernos para hacer crecer el sector en los últimos años”, dijo Sonego.

La tecnología se lleva la corona de nuevo.

El sector de la tecnología, los medios de comunicación y las telecomunicaciones siguió siendo el favorito del mercado en el 2020, representando el 31% del valor global de fusiones y adquisiciones (1,1 billones de dólares estadounidenses), ya que el sector creció desde el 25% del mercado general en el 2019.

“El éxito de TMT fue realmente la culminación de la inversión realizada por empresas y gobiernos para hacer crecer el sector en los últimos años”, dijo Sonego.

“El mundo fue empujado a un nuevo entorno de trabajo de una vez, luego la capacidad de continuar un proceso de trato en torno a una transacción tecnológica se unió de una manera gloriosa para hacer que el sector se destacara.

“La automatización y la optimización de los procesos de repente se volvieron importantes porque no era posible tener personas juntas en la planta de una fábrica o colaborando juntas en la oficina.

“Compare la tecnología con un sector como la minería, donde los compradores extranjeros no pueden volar para inspeccionar un sitio. No fue imposible, pero fue extremadamente desafiante hacer un trato, mientras que la tecnología no tiene las mismas barreras ".

“El mundo fu empujado a un nuevo entorno de trabajo una vez , luego la capacidad de continuar un proceso de trato en torno a una transacción de tecnología se unió de una manera gloriosa para hacer que el sector se destacara.”.

Michael Sonego

Las fusiones y adquisiciones de energía, minería y servicios públicos fueron el siguiente mejor sector, con el 14 por ciento del valor de la operación y el 8 por ciento del volumen. La inteligencia del mercado de fusiones indica que la pandemia ha sido un catalizador para acelerar los cambios tectónicos en el panorama de la energía y los recursos naturales.

En una señal de que el capital privado finalmente estaba comenzando a moverse, la inversión en PE alcanzó su nivel más alto en más de una década, ya que el sector impulsó la recuperación y puso a trabajar sus grandes cantidades de reservas de efectivo a fines de 2020.

Al final se ponen en uso las reservas de efectivo.

En la segunda mitad de 2020, el valor de las transacciones de PE aumentó un 121% en comparación con los primeros seis meses.

La inversión de PE en tecnología, con un valor de transacción anual de US $ 296,9 mil millones, significó que el siguiente sector más alto (energía, minería y servicios públicos) atrajo menos de la mitad del valor de inversión de TMT y menos de una cuarta parte de sus transacciones totales.

Sonego dijo que el informe muestra que las empresas de capital privado estuvieron entre las primeras en moverse a medida que las economías comenzaron a reabrirse después de los brotes de COVID-19 y la crisis puede haber sido el catalizador para que los fundadores de empresas promulguen un plan de sucesión.

"La pandemia puede haber comprado el impulso de sucesión que estábamos esperando", dijo.

Vimos en el informe de Australia que la planificación de la sucesión ha sido un motor y ese es un objetivo clave para el capital privado, ya que buscan esas empresas medianas para unirlas y crear un grupo grande".

“Muchos dueños de negocios no quieren tener que pasar por algo como la pandemia nuevamente, con el estrés que causó, y les gustaría salir o al menos estar en esas trincheras con un socio la próxima vez.

"Los dueños de negocios pueden estar buscando reducir el riesgo de su balance personal al cobrar parte de su negocio ahora y tener una cartera de riqueza más diversificada entre el negocio y otros activos".

“Vimos en el informe de Australia que la planificación de la sucesión ha sido un motor y ese es un objetivo clave para el capital privado, ya que buscan esas empresas medianas para unirlas y crear un grupo grande”.

Michael Sonego

De sobrevivir a surgir

Sonego dice que hay buenas razones para creer que la fuerza de la recuperación del año pasado fluirá hasta 2021.

"El sentimiento del mercado es optimista y la gran actividad de transacciones en la segunda mitad de 2020 ha disipado los temores de que el mercado se encontrara en una recuperación prolongada, como vimos después de la crisis financiera mundial en 2009", dijo.

“Las tasas de interés siguen siendo bajas, lo que ha creado entusiasmo entre los compradores para buscar fusiones y adquisiciones para expandir sus negocios y los negociadores han demostrado resistencia e innovación para cerrar acuerdos si eso es lo que requiere el negocio.

“Hay muchos riesgos y factores que podrían alterar el crecimiento en el próximo año y no se garantiza un crecimiento continuo.

“El optimismo de los negociadores puede depender de la efectividad de la implementación de las vacunas COVID-19. Los retrocesos en la distribución de vacunas o las nuevas oleadas del virus podrían tener un impacto en la confianza.

"Pero ciertamente, las señales son prometedoras para una recuperación económica y los negociadores confían en que la fuerza del repunte actual cobrará impulso en el próximo año".

Fuente: www.bakertilly.global

bakertilly
Auditores y Consultores

www.bakertilly.pe
20 – 66 - 700
982 – 881 - 482
noles@bakertilly.pe