

# Crisis u oportunidad en el mercado de las M&A

Cuando hace aproximadamente dos años realizamos una encuesta global entre empresas de primera línea sobre su opinión acerca de la posibilidad de invertir en mercados emergentes, una de las principales conclusiones fue que estas compañías veían un potencial de crecimiento en estos mercados y que casi tres cuartos de los entrevistados estaban planeando invertir en mercados emergentes en los próximos 5 años, priorizando a China, India y Brasil.

La escasez de oportunidades de inversión atractivas en los mercados desarrollados, el ánimo casi generalizado de las principales empresas globales de invertir en mercados emergentes, el efecto derrame de la importante inversión extranjera en Brasil sumados al perfil sumamente favorable de los precios relativos de los productos que vende la Argentina al mundo, impactaron favorablemente en el mercado local de las M&A.

Mientras el escenario internacional impulsado por cambios estructurales de dimensiones históricas en el comercio global se mantiene favorable para nuestra economía, los acontecimientos locales de los últimos meses hacen que muchos empresarios se planteen escenarios de crisis que parecían inconcebibles seis meses atrás considerando el crecimiento de la economía doméstica en los últimos cinco años y el contexto global favorable.

Los principales síntomas observados en estas últimas semanas pasan por la contracción del consumo doméstico, el aumento de la inflación real y el alejamiento de ciertos mercados internacionales especialmente asociados con el sector agroexportador.

Adicionalmente, el impacto de la especulación de inversores financieros por medio de distintos instrumentos de inversión basados en recursos naturales, entre ellos los commodities alimenticios, hace dudar sobre el futuro de estos precios internacionales y agrega incertidumbre al análisis de las perspectivas futuras.

El cambio de ánimo en la comunidad de negocios y en la economía en general perjudica las negociaciones de transacciones en curso y demoran proyectos en cartera. Por otro lado, ineficiencias operativas hasta ahora disimuladas por una inercia de

## **Mariano Sánchez**

Socio a cargo de Transaction Services de **KPMG** en la Argentina



crecimiento sin precedentes y un tipo de cambio favorable, se hacen más evidentes e impactan negativamente en el valor de las compañías.

Este escenario saca del radar de los inversores a una cantidad importante de compañías que se presentaban como candidatas 'comprables' al tiempo que mejora el perfil de negociación de aquellas que estén adecuadamente preparadas.

En este contexto, es fundamental que los empresarios que estén pensando en vender su empresa analicen si las mismas están preparadas para ser presentadas a potenciales compradores sin sufrir una erosión importante del precio de venta pretendido.

### El cambio de ánimo en la comunidad de negocios perjudica las negociaciones de transacciones en curso

KPMG desarrolló recientemente una encuesta internacional entre inversores estratégicos y financieros sobre su experiencia al momento de vender empresas. Las principales conclusiones fueron:

- Los vendedores no están maximizando el valor de sus operaciones de venta.

- La pérdida de valor continúa siendo un gran problema, especialmente una vez que se cierra la operación.

- Los vendedores corporativos deben prepararse para responder a procesos de due diligence muchos más exhaustivos por parte de las Private Equity Firms.

- La planificación conduce al éxito de las operaciones de venta.

- Las ventas llevan tiempo.

Se deduce de la encuesta que el proceso de las operaciones de venta será cada vez más profesional. Sin embargo, hasta que los vendedores no le otorguen a la venta de empresas la misma importancia estratégica que a la compra de las mismas, éstos se perjudicarán a la hora de maximizar el valor de sus operaciones de venta.