MUNDO NEGOCIOS



MAURICIO OLAYA
Socio principal del Estudio Muñiz*

FUSIONES Y ADQUISICIONES A TODA MÁQUINA

Aunque el mercado de M&A en el Perú se ha reactivado, esto no significa una mejora de la coyuntura económica y política. ¿Qué aspectos se analizan en este tipo de transacciones?

Es increíble la vigorosidad con la que se ha reactivado el mercado de fusiones y adquisiciones (M&A) en el Perú. Me cuesta recordar momentos de mayor dinamismo y oportunidades.

¿Debería ser esto un indicio de que las preocupaciones sobre la coyuntura económica y política se han desvanecido? Evidentemente no, pero ¿qué hay del futuro?

Los actores económicos en su análisis de oportunidades de M&A establecen un balance entre: (i) lo que constituye la coyuntura y el largo plazo y (ii) el tamaño del riesgo asociado a cada una de estas situaciones y a su propia capacidad para diluirlo. El "condimento" complementario puede ser el nivel de apetito del posible comprador por considerar la oportunidad "única" en términos estratégicos (ingreso a un mercado, activo que en otro momento no estaría en venta, etc.) o en términos económicos (precio). Entonces, si la percepción de riesgo es muy alta tanto en el corto y en el largo plazo, la actividad de M&A decae y las pocas transacciones se realizan a valores altamente castigados.

Por el contrario, si la percepción de riesgo a mediano o largo plazo es moderada o baja– y si a ello se suma que el tamaño del riesgo para el potencial comprador, comparado con la oportunidad (en términos estratégicos o de precio)– la transacción se convierte en interesante y es muy probable que nos enfrentemos a una gran cantidad de procesos de M&A.

No dejemos de considerar también un escenario (no es el actual) en el que el riesgo coyuntural y de mediano plazo es muy bajo. Esto, que a primera impresión podría parecer ideal para un mercado vigoroso de M&A, no siempre resulta así debido al bajo interés que ello puede generar para los accionistas (que podrían preferir vender luego a un mayor precio) o porque las pretensiones terminan siendo muy elevadas.

En resumen, la actividad que venimos observando en el mercado de M&A, desde la posición de los compradores, guarda directa relación con un ecosistema en el que existe un número interesante de accionistas evaluando la venta por diversas razones, conjugada con una sensación de riesgo relativamente moderada de los compradores en el mediano y largo plazo, lo que lleva a la existencia de oportunidades estratégicas y de valor.

Por el lado de los vendedores, pueden existir también algunos "condimentos" que impulsan la decisión de vender; tales como temas de sucesión, conflictos de accionistas, simple hartazgo, deseos de disfrute de liquidez, entre otros.

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.