OPINIÓN

RICARDO DE LA PIEDRA

Socio del Estudio Muñiz



La relevancia del factor emocional en procesos de M&A

Las emociones desempeñan un papel fundamental en la toma de decisiones en toda relación interpersonal. Esto no es excepción en procesos de M&A. Dependiendo del tipo de transacción y perfil de las partes, cada participante enfrenta un conjunto único de desafíos emocionales que pueden influir significativamente en el resultado del proceso (más aún, en un mercado en el que todavía predominan las empresas familiares en el sell-side como el nuestro).

Los procesos de M&A son largos, complejos y ocasionan altos niveles de estrés entre las partes y stakeholders, desencadenando emociones que pueden ir desde ansiedad, optimismo, miedo, ambición e incluso desesperanza. Según estadísticas, al 2021, más del 50% de los acuerdos de M&A no logran sus objetivos financieros, y una parte significativa de esta cifra se atribuye a la mala gestión de las emociones y aspectos psicológicos entre las partes al momento de negociación e integración.

(1) Para los vendedores: las emociones pueden oscilar entre el miedo a perder el control de algo creado por ellos contra la expectativa de un beneficio financiero significativo que puede representar su one-hit. En el caso de empresas familiares, sin normas de buen gobierno corporativo y planes de sucesión claras, esta situación se agrava porque les es más difícil diferenciar el vínculo humano de la parte transaccional.

> **“Los procesos de M&A son largos, complejos y ocasionan altos niveles de estrés entre las partes y stakeholders, desencadenando emociones”.**

(2) Para los compradores: la perspectiva de crecimiento es un incentivo, pero pueden verse preocupados por materializar una integración exitosa con el target (de acuerdo con un artículo del Harvard Business Review (2020), entre el 70% y 90% de procesos de M&A tienen problemas en la etapa de integración).

El manejo emocional a través de una comunicación efectiva, empatía y un adecuado manejo de conflictos pueden fomentar la confianza y la colaboración en la negociación e integración, elementos clave para el éxito en los procesos de M&A. Tener buenos asesores financieros y legales es clave para amalgamar estos aspectos y generar valor a futuro.