

## El Futuro de *M&A*: Tendencias clave para 2023

### *M&A* en LATAM: Nuevas oportunidades de consolidación

La guerra en Ucrania, la pandemia de COVID-19 y la posibilidad de una recesión han creado un entorno empresarial complejo e incierto con restricciones en las cadenas de suministro, alta inflación, y otros desafíos. Estos factores dan lugar a oportunidades para la actividad de fusiones y adquisiciones (*M&A*). Las empresas financieramente estables pueden buscar adquirir negocios en dificultades a un precio reducido. Además, la situación económica actual puede llevar a una consolidación del mercado ya que las empresas más pequeñas pueden necesitar fusionarse o ser adquiridas por empresas más grandes para mantener su competitividad en un entorno incierto y potencialmente recesivo.

Estas adquisiciones también pueden ayudar a las empresas a diversificar sus ofertas de productos y servicios, ingresar a nuevos mercados y obtener acceso a nuevas tecnologías y propiedad intelectual. A pesar de la incertidumbre, la crisis también puede presentar oportunidades para el crecimiento y la expansión a través de *M&A*.

Utilizar una estrategia de *M&A* para hacer frente a una crisis lleva a las empresas a ser más resilientes e inclusive **transformarse**<sup>1</sup>. Las acciones tomadas durante estos momentos se caracterizan por tres etapas: **Respuesta**, **Recuperación** y **Éxito**<sup>2</sup>. Deloitte ha podido ser testigo que aquellas empresas

que siguen una estrategia de *M&A*, son las que consiguen llegar a tener una mayor probabilidad de éxito.

¿Esto qué significa? Que existe una oportunidad para que las compañías respondan adecuadamente a las crisis por medio de tácticas decisivas y proactivas. Y, considerando el mundo incierto en el que vivimos, las empresas serán continuamente retadas. El optar por estrategias defensivas u ofensivas de *M&A*, les ayudará a tener un modelo de negocio resiliente, haciendo frente a los desafíos actuales y futuros.

## M&A como estrategia ofensiva y defensiva

### Estrategias Ofensivas

Las estrategias ofensivas son una forma de capitalizar las oportunidades ganando impulso. La mayoría de las empresas hacen esto transformando su modelo de negocio, colaborando para continuar siendo competitivos y capitalizando la convergencia intersectorial.

Empresas de todo el mundo están viendo oportunidades en LATAM, por ejemplo, una empresa con sede en Argentina que tiene una oferta de servicios y activos de energía renovable, fue comprada por una empresa estadounidense cuyo enfoque es en combustibles fósiles. Al hacer esto, pueden desafiar su modelo de negocio actual y transformarlo por uno más sostenible.

### Estrategias Defensivas

En fusiones y adquisiciones, tener una estrategia defensiva tiene el objetivo de hacer que las empresas sean resilientes. Esto les permite tener mayor adaptabilidad y agilidad. Las estrategias principales son: crear y dar valor para acelerar las sinergias, optimizar portafolios, y fortalecer su posicionamiento competitivo y salvaguardar su cadena de suministro.

Por ejemplo, en 2022, una empresa chilena que opera +3,000 torres de telecomunicaciones adquirió otra empresa chilena, de la misma industria, para fortalecer su cadena de suministro y, por lo tanto, aumentar el valor que se ofrece a sus clientes.

A pesar de las crisis, las empresas en LATAM optan por estrategias de M&A. El volumen de actividades como adquisiciones, participaciones minoritarias, fusiones, separaciones y adquisiciones inversas incrementaron en los últimos años hasta 2022. Como se muestra en la gráfica, en LATAM, el volumen estratégico de actividades de M&A tuvo un aumento en 2021 de 20% en comparación con 2020, mientras que el financiero fue de 65%. En 2022 se observó un ligero declive en la actividad como resultado de la volatilidad financiera mundial y altos niveles de aversión al riesgo que provocó un menor flujo de liquidez a las economías latinoamericanas. No obstante, se espera un crecimiento en las estrategias de fusiones y adquisiciones gracias a diferentes oportunidades que se observan en la región.

## Caminando por distintas industrias de M&A en LATAM

### Energía, Recursos e Industriales

El fuerte aumento de los precios de la energía, impulsado por el conflicto entre Rusia y Ucrania, puede impulsar la consolidación dentro del subsector de Petróleo, Gas y Materiales Químicos.

### Servicios Financieros

Se espera que este sector continúe siendo testigo de sólidas fusiones y adquisiciones debido al fuerte crecimiento de los ingresos, la alta rentabilidad y las macrotendencias positivas, como las altas tasas de ahorro y la alta inflación anticipada.

### Tecnología, Medios y Telecomunicaciones

Se espera que el aumento en el gasto hacia la seguridad de la información y el *software* empresarial (impactado por el trabajo remoto) impulse las fusiones y adquisiciones tecnológicas en 2023, mientras que en el sector de las telecomunicaciones, muchos han desinvertido sus activos y ahora buscarán nuevas oportunidades de crecimiento.

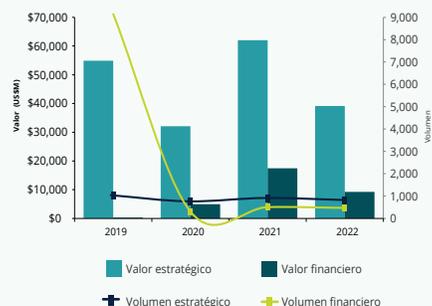
### Ciencias de la Vida y Cuidado de la Salud

Los consumidores se acostumbraron a métodos alternativos de prestación de servicios durante la pandemia, y podría haber una mayor demanda de atención virtual y gestión automatizada de medicamentos.

La Inteligencia Artificial y *big data* crean la oportunidad de adaptar aún más la atención a pacientes específicos y tratar enfermedades en etapas más tempranas de su ciclo de vida.

En los últimos años, los líderes han tenido que navegar sus empresas a través de cambios trascendentales, desde la crisis financiera hasta la pandemia. Los siguientes años no prometen un viaje fácil, ya que las tensiones geopolíticas en curso y los desafíos económicos, probablemente requerirán que los líderes corporativos muestren visión y decisión. Por lo tanto, la importancia de M&A como facilitador del cambio ha sido demostrado por las actividades récord durante uno de los momentos más difíciles en la historia de los negocios. Las empresas exitosas prestarán atención a las lecciones del pasado mientras aprovechan la ola actual de M&A en LATAM.

M&A en SLATAM<sup>3</sup> (excluyendo Brasil)<sup>4</sup>



### Fuentes:

1 Para conocer más sobre nuestra oferta "Transforming while Transacting M&A": Masaud, R., Engelbrecht, W., & Shaikh, F. (2020). *The Catalyst: Transforming while Transacting*. Deloitte. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/mergers-acquisitions/ma-catalyst-pov.pdf>

2 Para conocer más: Macmillan I., Prakash S., Purowitz M. (2022). *Charting New Horizons: M&A and the path to thrive*. Deloitte. <https://www.deloitte.com/global/en/issues/resilience/gx-charting-new-horizons.html>

### Nota:

4 Brasil es excluido de los datos estadísticos en América Latina debido a su tamaño e importancia económica en comparación con otros países de la región.

## Navegando hacia nuevos horizontes

### Anticipamos los siguientes vientos a favor y en contra que influyen en los mercados de M&A en LATAM:

#### Aprovechar los vientos a favor:

##### Reforzar la liquidez con reservas

- Desde el inicio de la pandemia, las empresas han tomado medidas decisivas para reforzar su manejo de efectivo.
- Se espera un enfoque más defensivo a inicio de 2023, con muchas empresas conservando su liquidez para hacer uso del efectivo más adelante en el año.

##### Capital privado

Desde inicios del 2022, las instituciones de capital privado se han mantenido a la espera, pero anticipamos que estarán muy activas en los mercados de M&A en 2023.

#### Rutas comerciales fronterizas

- Actualmente, los principales inversionistas de LATAM son de los EE.UU. (USD 21 mil millones), Francia (USD 11 mil millones) y Canadá (USD 9 mil millones). El total de inversiones en M&A asciende a USD 61 mil millones de ofertas entrantes y USD 36 mil millones de ofertas salientes.

#### Nearshoring

- Las empresas pueden aprovechar de los costos laborales más bajos, así como de una mano de obra calificada en LATAM, gracias al *nearshoring*. Esto puede conducir a una mayor actividad de M&A, ya que las empresas buscan adquirir compañías con operaciones establecidas en esta región.

Cross-Border<sup>5</sup> M&A LATAM-mensual<sup>3</sup>



#### Fuente:

3 Transactional Track Record. (2022). Latin America: Monthly Report TTR. TTRRecord. Retrieved December 1, 2022, from <https://www.ttrrecord.com/es/publicaciones/informe-por-mercado/informe-mensual-latinoamerica/America-Latina-Agosto-2022/2119/>

#### Nota:

5 Una transacción en la que la empresa objetivo (o los activos que se venden) en el acuerdo no se encuentra en el mismo país que la empresa matriz adquirente.

#### Maniobrar con los vientos en contra:

##### Aumento de la inflación y las tasas de interés

- Durante 2007, una tendencia alcista de M&A no se dejó intimidar ni por el aumento de la inflación ni por el aumento de tasas para mantener dicha inflación.
- Una vez que la incertidumbre de las crisis disminuye, los mercados de M&A tienden a recuperarse rápidamente ya que los negociadores se adaptan a los nuevos entornos y prefieren crear su propio impulso, lo cuál no es diferente para LATAM.

##### Obstáculos regulatorios

- Las distintas transacciones de M&A han captado la atención de los reguladores en LATAM, quienes buscan regular este mercado en esta región.
- En un contexto de instintos proteccionistas que están nublando los mercados de M&A, las empresas tendrán que demostrar los beneficios a largo plazo de sus acuerdos a los reguladores.

#### Alza en valuaciones

- En 2021, las condiciones de la pandemia dieron un impulso a las valuaciones en muchos sectores, pero a medida que cambian las condiciones y los hábitos de los consumidores, las finanzas recientes pueden no ser predictores precisos del rendimiento futuro, en particular en una región en desarrollo y con mucho potencial como lo es LATAM.
- En 2022, existió un aumento en el *Due Diligence*, en el ciclo de vida de M&A, lo cuál hizo el proceso más largo en búsqueda de mayor valor.

#### Alta volatilidad

- El hecho de que China reabriera sus fronteras en enero de 2023, causó gran movimiento en los mercados financieros.
- La especulación sobre los resultados de este gran acontecimiento favorecen una estrategia de inversión activa más que una estrategia de inversión pasiva, ya que se espera alta volatilidad.

### Conoce más sobre nuestros servicios:

#### Hernán Andrés Marambio

Líder M&A Integrated Marketing Offering  
Deloitte Spanish Latin America  
hmarambio@deloittemx.com

#### Eduardo Vivanco

M&A Tax & Legal  
Deloitte Spanish Latin America  
evivanco@deloittemx.com

#### Gabriel Gosalvez

M&A Consulting Services  
Deloitte Spanish Latin America  
ggosalvez@deloittemx.com

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com) para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.

Esta presentación contiene solamente información general y Deloitte no está, por medio de este documento, prestando asesoramiento o servicios contables, comerciales, financieros, de inversión, legales, fiscales u otros.

Esta presentación no sustituye dichos consejos o servicios profesionales, ni debe usarse como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. No se proporciona ninguna representación, garantía o promesa (ni explícita ni implícita) sobre la veracidad ni la integridad de la información en esta comunicación y Deloitte no será responsable de ninguna pérdida sufrida por cualquier persona que confíe en esta presentación.