

El futuro de las transacciones



Las transacciones de M&A se han unido a la lista de tendencias a la baja a partir del brote de coronavirus, pero, una vez que esto haya terminado, ¿cuál debería ser el enfoque al tratar con proyectos de M&A? De acuerdo con nuestras mejores prácticas, le compartimos algunas consideraciones clave para ayudarlo a capturar oportunidades y adaptarse al escenario futuro:

Estamos en un mundo nuevo, diferente al que conocíamos antes del COVID-19. Ahora es el momento de unirse a este viaje para descubrir nuevas posibilidades y próximos pasos. Deloitte ha apoyado a miles de empresas en sus viajes, redescubriendo y reubicando estrategias, aprovechando al máximo cada acuerdo de M&A. Si desea saber más acerca de cómo Deloitte puede ayudar a su negocio en este escenario posterior a la crisis, visite nuestra nueva página con contenido exclusivo.

5 minutos de M&A Deloitte M&A LatAm COVID-19: Un vistazo al escenario de M&A después del brote

Estrategia M&A

Target Screening

Due Diligence

Ejecución de la Transacción

Integración
Separación



ESTRATEGIA & POSICIÓN

Estrategia M&A

El mundo ha cambiado, y nosotros también deberíamos. Este es un momento para considerar reevaluar las estrategias y volver a centrarse en las fortalezas del negocio. **Observe los efectos y los datos generados por la crisis como indicadores de lo que funciona para su negocio y cuáles son sus puntos fuertes.**

Para acelerar el crecimiento mientras se vuelve a posicionar la empresa, **considere M&A** y recuerde que, en este momento, se prefieren los costos variables, lo que reduce el punto de equilibrio.



HACER EL PASO CORRECTO

Target Screening

Aproveche el momento de baja en las acciones para **identificar y capturar oportunidades**. Aproveche su posición utilizando las fluctuaciones del tipo de cambio y las bajas tasas de interés para su ventaja. **Vuelva a enfocar su empresa en lo que mejor hace**, vendiendo lo que no tiene sentido retener, y capture el momento para adquirir empresas que aceleren el crecimiento con un CAPEX reducido. Hágalo con moderación ya que la poscrisis será un momento delicado.



CONOCER EL CAMINO

Due Diligence

Toda empresa tiene riesgos y obstáculos para el éxito. En el escenario posterior a la crisis, los riesgos se amplificarán. **Conocer los riesgos lo llevará a avanzar en la mitigación.** Realice un due diligence detallado del objetivo, incluidas las responsabilidades de inventario, operativas y de recursos humanos. Desarrolle un análisis financiero que excluya el impacto de COVID-19 para comprender BAU. Utilice activos con impuestos diferidos siempre que sea posible. **Negocie alianzas en dirección de un camino de colaboración.**



EJECUTE IMPECABLEMENTE

Ejecución de la Transacción

Para aprovechar al máximo el proceso de M&A en este momento, los esfuerzos deben ser racionales y orientados a mejorar todos los aspectos posibles de la empresa lo más rápido posible y con una **inversión mínima.**

Dirija sus esfuerzos a **éxitos rápidos** enfocados en **liquidez** y **reducción de costos hundidos.**

Enfóquese en el flujo de efectivo.

Mantenga un buen ambiente con sus partes interesadas. Además, ayude a sus clientes y proveedores a atravesar la crisis: todos estamos en el mismo barco.

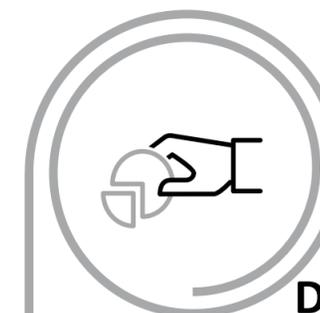


INTEGRE Y CREZCA

Integración

Quizá veamos una disminución de las transacciones de M&A en el corto plazo, **pero la nueva realidad presentará oportunidades** a un costo menor que antes de la pandemia. Si su proyecto ya está en la fase de integración, aguante las inversiones relacionadas con CAPEX y concéntrese en **tareas esenciales**, mitigando riesgos innecesarios y acelerando la reestructuración financiera.

También es importante **reevaluar las sinergias** teniendo en cuenta los cambios en el interés y el momento.



DESPRENDA Y REDIRIJA

Desprendimiento

Úselo para racionalizar su organización, **volviéndose a centrar en lo principal** y adaptándose al nuevo escenario poscrisis.

Además, **elabore una estrategia de desinversión para aprovechar su posición financiera**, pero también para identificar dónde hay **oportunidades de reducción de costos.** Asegúrese de que cada paso esté alineado con su nueva estrategia. Utilice una estrategia de comunicación eficiente **para evitar falta de entendimiento** y para gestionar las expectativas y a las partes interesadas, protegiendo la marca.



Gabriel Gosalvez
Líder M&A Mexico
M&A Consulting Services
ggosalvez@deloittemx.com



Venus Kennedy
Líder M&A LatAm y Brasil
M&A Consulting Services
vkennedy@deloitte.com

Síguenos

