

## 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.

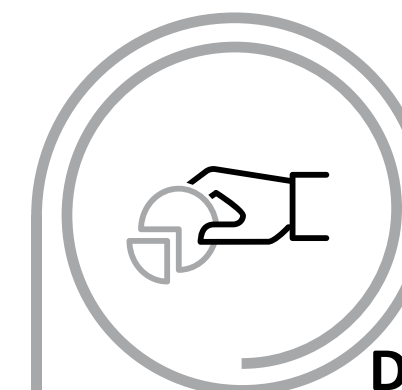


### INTEGRE Y CREZCA

#### 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](mailto:ggosalvez@deloittemx.com)



**Venus Kennedy**  
Líder M&A LatAm y Brasil  
M&A Consulting Services  
[vkennedy@deloitte.com](mailto:vkennedy@deloitte.com)

Síguenos

