

G NEGOCIOS

HASTA PRIMER CUATRIMESTRE DEL 2020

Se preparan cinco nuevas adquisiciones de entre US\$ 50 mlls. y US\$ 100 mlls.

Los sectores con mayor desempeño en lo que va del año son el agro y los vinculados al consumo. Este año se ve un comportamiento un poco más lento en cuanto al proceso de compra.

VANESSA OCHOA FATTORINI
vanessa.ochoa@diariogestion.com.pe

Cuando hablamos de M&A (fusiones y adquisiciones), recordamos las grandes operaciones que hace más de un año protagonizaron InRetail con la compra de Química Suiza (más de US\$ 580 millones), o la que hizo a Primax de Pecsá (US\$ 350 millones).

Y si bien las grandes cifras no se han repetido este año, las operaciones del “midmarket” (mercado mediano) son las que están moviendo el mercado. Hablamos de “deals” que van entre los US\$ 20 millones y US\$ 100 millones, y en algunos casos se acercan a los US\$ 200 millones.

Hoy, pese a los ruidos políticos, la actividad en M&A no se ha detenido, pero sí podrían dilatarse los tiempos de cierre de procesos debido a que estamos próximos a etapas electorales.

Mientras eso se da, el mercado sigue activo, y en los próximos meses se estima que se cerrarán unas cinco operaciones de entre los US\$ 50 millones y US\$ 100 millones cada una, o incluso más, según indicaron a **Gestión** algunos actores del mercado.

Así, podríamos tener un par de anuncios en las próximas semanas, y tres más que deberían concluir hasta abril del 2020. Lo ideal es acabar antes de los previos electorales, si nos enfocamos en el 2021, anotaron.

Perspectivas y horizonte

Eduardo Campos, socio y ge-



Atentos. El sector agrícola se muestra activo, pero no hay que dejar de mirar las grandes compras que podrían darse en educación, retail, así como las industrias de entretenimiento.

rente de Finanzas Corporativas de Apoyo Consultoría, firma que ha liderado operaciones como la venta de Todinno a Carozzi de Chile, tiene un punto de vista positivo de lo que viene. “Hemos pasado un semestre activo, y este lo será más”, dijo.

“Tenemos varios encargos de diferentes sectores, incluso hay clientes locales que están participando en procesos de compras locales internacionales. Son empresas que quieren expandirse”, comentó.

Javier Zavala, socio de LXG Capital, boutique de banca de inversión especializada en operaciones para el segmento medio, que ha manejado “deals” de US\$ 40 millones hasta US\$ 250 millones o incluso más, dice que este año se ve más “flojo” que el 2018, producto de lo que ha pasado y viene pasando en el país, que ha llevado a dilatar los procesos. Pese a ello, la parte política no ha tenido el impacto que pudo haber tenido, dijo.

“Nosotros tenemos un ‘pay plan’ y estamos ocupados en ello, pero vemos que los periodos se han extendi-

ESTRATEGIA

Hacia una compra parcial o total

Sobre si el comprador va por la totalidad o parte del accionariado, Fry Cisneros, de Une Asesores, dice que han podido ver transacciones con distintas estructuras y contrapartes. “Particularmente, en el segmento de empresas medianas existen distintos tipos de estructuras para las operaciones de M&A dependiendo de los requerimientos del vendedor y de la estrategia del comprador. En aquellos casos en que se requiere mantener la participación del socio original para

do un poco más”, refiere. Así, en los próximos 12 meses se verán operaciones más espaciadas.

“El escenario que puede darse es que las que están a punto de salir se extiendan o no salgan, o las nuevas tien-

preservar el valor en la compañía es usual que se presente una oferta por una participación y luego mecanismos para llegar a futuro a la totalidad”, dice. Pero también existen casos en que el comprador conoce la industria y prefiere hacer una transacción por la totalidad desde el inicio. Además, los Fondos de Capital Privado suelen tener una preferencia marcada por realizar compras parciales, mientras que los jugadores estratégicos suelen adquirir el 100% del target, refiere.

dan a no empezar el proceso”, sostuvo Zavala.

Sectores claves

Si hablamos de los primeros seis meses del año, se concretaron 65 operaciones. Dentro de este grupo, dice Ian Fry,

CIFRAS & DATOS

■ **Presencia.** Hoy el 70% de M&A que realiza LXG Capital son en Perú, y el 30% restante en el exterior.

■ **Excepción.** Aunque los plazos se dilatan, el mayor control con la ley de fusiones y adquisiciones habría hecho que algunas operaciones se aceleren.

■ **Monto.** El ticket de inversión del extranjero suele ser mayor que el del local.

socio de UNE Asesores Financieros, las transacciones que publicaron los valores involucrados, sumaron en total más de US\$ 2,000 millones.

“En términos de número de operaciones, el sector que más destacó fue el agrícola con 11 transacciones (57% superior al mismo periodo del 2018), seguido por el sector financiero y seguros con siete transacciones”, indicó.

En el sector agrícola destacó la venta del 100% de las acciones de Dominus, empresa dedicada a la exportación de mango y palta, a Danper (**Gestión** 28.05.2019), operación que fue asesorada por UNE en el lado de los accionistas de Dominus.

“El incremento en las operaciones de M&A en el sector agrícola se explica por un contexto favorable para las exportaciones agrarias. Adicionalmente, en este mercado se observa una importante oportunidad de consolidación, dado que existen pocas operaciones integradas que manejan toda la cadena de abastecimiento de productos agrícolas, desde la producción hasta la exportación al mercado internacional”, anotó Fry.

En efecto, para Zavala, de LXG Capital, el agro destaca, pero no se puede dejar de mencionar a educación, retail, industria o entretenimiento. “Todo lo que apunte a la clase media tiene potencial. Si bien el consumo está golpeado, se puede ingresar a los sectores vinculados porque al final terminará subiendo”, refirió.

Con él coincide Eduardo Campos, y destaca también la logística donde hay proyectos por concretar.

En cambio, infraestructura y construcción, más ligados a temas regulatorios, se han visto afectados, dice Zavala.

Entre locales y extranjeros

La mira en las compras y fusiones viene de dos partes. Javier Zavala señala que en el mercado peruano hay dos compradores: los locales y los extranjeros.

En el caso de los locales, considera que al estar ligados más al día a día tienen una percepción distinta de la compra; los extranjeros en cambio ven a Perú con un número macroeconómico más sólido. “Es una visión más optimista que la del peruano”, dijo.

“En activos medianos hay muchos extranjeros interesados. El peruano llega con un precio menor, el extranjero paga más y ahí comienza una puja”, comentó.

La ventaja del local en el escenario de compra es que puede capturar sinergias que el extranjero no, pues este busca más una expansión. “Al final se queda el local con la compra. En las transacciones que se han dado, donde el activo fue comprado por un local definitivamente ha habido antes postores extranjeros, como en el caso de las farmacias”, explicó.