

ENTREVISTA Ian Fry, gerente general de UNE Asesores

“El 75% de las empresas vendidas este año tienen un valor menor a US\$ 100 millones”

Educación, salud e industria son los sectores en los que hay mayor dinamismo en fusiones y adquisiciones (M&A), resalta Ian Fry. Transacciones pueden tomar de nueve meses a un año, si compradores son sofisticados o fondos de inversión.

ELIZABETH GARCÍA ANDIA
elizabeth.garcia@diariogestion.com.pe

¿Cuál es el foco de UNE Asesores?

Se enfoca principalmente en hacer valorizaciones de empresas o asesoría en la compra y venta de firmas, básicamente M&A.

¿Qué es lo que los diferencia de otros jugadores del mercado?

Nuestro enfoque está en empresas medianas, que tienen un valor entre US\$ 10 millones y US\$ 100 millones. Lo que hacemos es representar a empresarios o dueños de estas firmas familiares en el proceso de venta de sus compañías. Nuestro cliente típico sabe mucho de la actividad en la que se desarrolla, tiene mucha experiencia en su negocio, pero que al momento de evaluar incorporar un socio o de vender totalmente su empresa, requiere de un servicio financiero.

¿Cuál es el punto de partida en las operaciones de M&A?

La valorización; pero después está la asesoría en todo el proceso de M&A. Nuestra función es entender la empresa, buscar potenciales inversionistas, negociar con ellos, desarrollar todo el due diligence



MANUEL MELGAR

Dimensión. Hay emprendimientos que en los últimos años han sido exitosos y hoy alcanzan un tamaño relevante, dice Fry.

que hacen esos potenciales compradores. Los acompañamos en la etapa final, que implica trabajar al lado de los estudios de abogados que redactan los documentos finales y con eso cerramos la transacción.

¿Típicamente son empresas familiares?

Sí, o empresas que se han desarrollado de manera personal. Emprendimientos que en los últimos años han sido exitosos y que hoy alcanzan un tamaño relevante.

¿Asesoran también la compra de empresas?

Si algún jugador extranjero quiere entrar al Perú y comprar una empresa local, o algún grupo peruano quiere adquirir una compañía o vender alguna firma de su portafolio, también nos contratan para desarrollar el M&A.

EN CORTO

Perfil. UNE está formada por profesionales enfocados en M&A de firmas medianas. “Esto nos da mayor experiencia para manejar las transacciones y nos permite incorporar las mejores prácticas de otros deals en los que hemos participado”, destacó Ian Fry.

¿Cómo ven el sector de empresas medianas en que se enfocan?

Hemos visto mucha actividad en este sector. El número de empresas en estos procesos en los primeros tres trimestres viene muy en línea con lo que ocurrió el año pasado. El 75% de las empresas vendidas se registran por un valor menor a US\$ 100 millones.

¿En qué sectores ven más movimiento en adquisiciones?

En educación, salud e industria. Nosotros, hace algunas semanas asesoramos a los dueños de Comercial del Acero en la venta de su participación a Aceros Arequipa. Representamos a los vendedores.

¿Cuánto demora este tipo de transacciones?

Depende mucho del comprador. Si es un comprador sofisticado o un fondo de inversión, demora entre nueve meses y un año. Hay transacciones más complejas que toman más tiempo.

¿Se ve más incorporación de socios o la venta de la empresa?

La incorporación de un socio se da cuando la empresa requiere de capital para expandirse. El dueño de la compañía es clave para esa expansión. En otros casos, se requiere la compra del 100%, para ellos mismos (los compradores) manejar la operación a futuro.

¿Cómo han evolucionado los precios de las empresas en estas transacciones?

Depende de la industria. Lo inteligente es empezar con una valorización con las distintas metodologías, como múltiplos o por flujos descontados, para determinar el valor razonable de la empresa o el activo, y complementar esto con un proceso en que los interesados compitan por la empresa, a fin de lograr los mejores términos para el vendedor.

OPINIÓN

ALESSANDRO ROMAGNOLI

Director de Servicios Actuariales de PwC Italia



NIIF 17: ¿cómo impacta a aseguradoras peruanas?

Alrededor del mundo, contadores, empresarios y miembros de la alta gerencia están adecuando sus procesos para facilitar el cumplimiento de las normas internacionales de información financiera (NIIF). En el Perú, todas aquellas empresas sujetas al ámbito de competencia de la Superintendencia del Mercado de Valores y que cotizan en bolsa deben ajustar su modelo de negocio para aplicar las NIIF; y ahora va llegando el momento de las aseguradoras.

La NIIF 17 trae un gran cambio con relación a los contratos de seguros. La norma anterior, la NIIF 4, requería calcular la reserva basándose en las reglas y legislación local, para poder verificar si esta era suficiente para absolver los riesgos asociados. No obstante, la nueva forma en que se calculará el margen del servicio contractual impactará la presentación de los resultados financieros. En términos de ganancia y pérdida, en el estado de resultados, la diferencia radica en cómo se presenta el margen, financiero y operativo, en el periodo del contrato. Para esto, las empresas deberán implementar un proceso de evaluación que les permita identificar la información con la que cuentan hoy en día y contrastarla con la que la norma les exige presentar. Esto facilitará la evaluación del impacto, a nivel de sistemas

de datos, procesos y roles entre las distintas áreas responsables de recabar la nueva información, para lo que, además, será necesario contar con profesionales con las competencias técnicas actuariales. Si observamos el camino hacia la aplicación de la norma en Europa, las aseguradoras se encuentran evaluando el impacto de la NIIF 17 en sus modelos y procesos operativos. Sin embargo, estas empresas no parten de cero, ya que la experiencia adquirida con la norma Solvencia 2 les permite estar preparadas. Esta situación es diferente en Latinoamérica y, en particular, en el Perú. La brecha en la región es mucho más grande y parte de desafíos como, por ejemplo, no contar con el perfil técnico de profesional adecuado. Las aseguradoras peruanas actualmente son regidas por las normas de la SBS y no están obligadas, para propósitos regulatorios locales, a implementar la NIIF 17, que entra en vigencia en el 2021. No obstante, dependiendo del grupo al que pertenezcan, muchas deberán preparar la información financiera bajo los estándares de las normas internacionales y, aunque la fecha parece lejana, si consideramos la envergadura de este tipo de proyecto, es indispensable empezar con la investigación, definición y evaluación del impacto que el cambio tendrá en los procesos internos; de lo contrario se perderá tiempo valioso para que la gerencia comprenda y prevenga los desafíos que tiene adelante.