

Novena Edición - Marzo 2024

Estudio sobre Fusiones y

Adquisiciones Perú 2024



Tendencia global en F&A

De acuerdo con el 2024 Outlook Global M&A Industry, se espera una reactivación a nivel global en la actividad de F&A para este año. Esta reactivación está impulsada por la reducción en las tasas de interés, demanda reprimida del comprador y acumulación de activos del vendedor; y la necesidad de las compañías de adaptarse y transformar sus modelos de negocio.

Los volúmenes y valores de fusiones y adquisiciones disminuyeron un 6% y un 25% en 2023 en comparación con el año anterior. En cuanto a la segunda mitad del año, si bien el número de acuerdos disminuyó, los valores de los mismos mejoraron ligeramente en comparación con los alcanzados durante la primera mitad del año, impulsados en gran medida por los dos grandes acuerdos energéticos.

Luego de alcanzar niveles mínimos en 2023, a inicios de 2024 se realizaron anuncios de varios megadeals, lo que confirma la voluntad entre los negociadores para cerrar acuerdos más grandes y complejos. Existe una demanda reprimida de los compradores y una acumulación de activos de los vendedores.

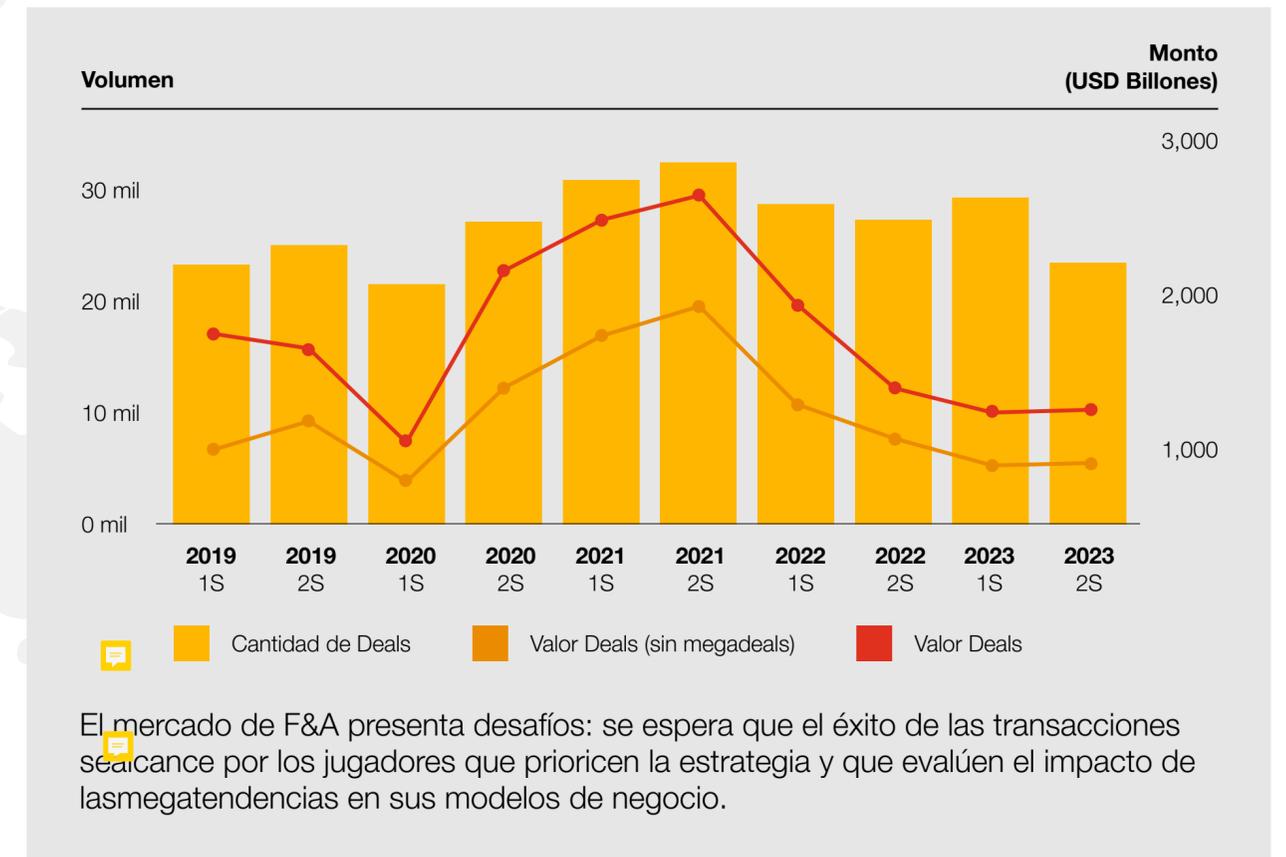
60%

de los CEO esperan realizar una adquisición en los próximos tres años



70%

de líderes empresariales consideran usar las F&A para acelerar la adopción de tecnologías y procesos relacionados con tecnología



Aspectos esenciales a tener en cuenta en F&A para el año 2024:

1

La necesidad de velocidad

Se espera que cuando los activos de calidad lleguen al mercado, estos sean altamente competitivos. En tales situaciones, la preparación será clave y la velocidad puede ser un diferenciador importante.

2

Reinventando el modelo de negocio

Los negociadores deben tomar medidas proactivas para evaluar los riesgos y oportunidades y estar preparados para girar y encontrar nuevas fuentes de valor.

3

Identificando el talento

A medida que la IA generativa se implemente más ampliamente, el talento volverá a ser un bien escaso y un impulsor de valor clave.

4

Ser más audaz

Se deben sopesar detenidamente los pros y los contras y tener en cuenta de los nuevos retos, pero no se deben postergar o paralizar la ejecución de transacciones para adelantarse a los competidores.

F&A en el mercado peruano

Corporativo

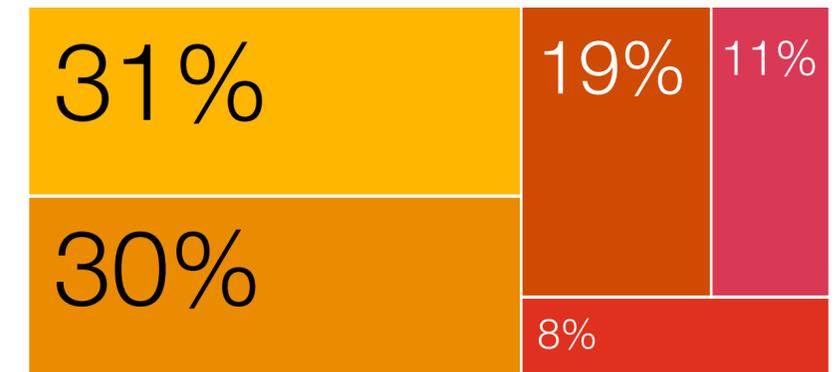
Cerca de la mitad de los líderes empresariales encuestados participó en transacciones de F&A en los últimos dos años, las cuales estuvieron enfocadas en expandir las operaciones, tanto a nivel local, como internacional; así como en la búsqueda de activos estratégicos. Estos líderes además, señalaron la importancia de los procesos de due diligence en el éxito de la transacción, seguido de la adecuada identificación de los targets y una integración efectiva.



57%

consideran que las transacciones son la mejor manera de mantenerse al día con la velocidad del cambio en nuestro mercado

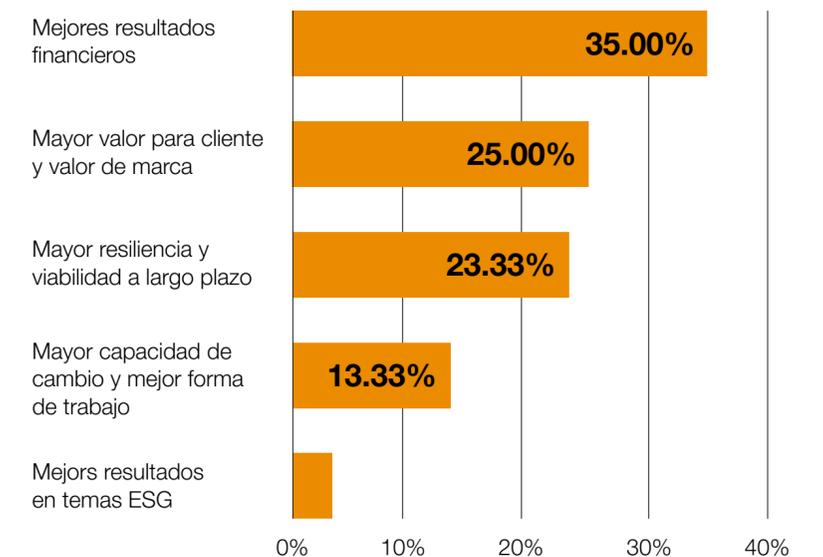
Casi dos tercios de los líderes empresariales esperan más transacciones en su industria que en los últimos dos años, reflejando una recuperación en el nivel de actividad



Más de la mitad de las oportunidades de F&A son identificadas internamente en los clientes Corporativos



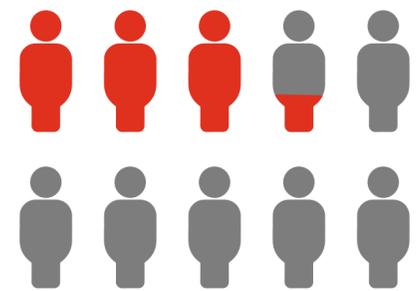
La obtención de mejores resultados financieros es el principal resultado que los líderes empresariales esperan obtener producto de las transacciones



F&A en el mercado peruano

Consultoras

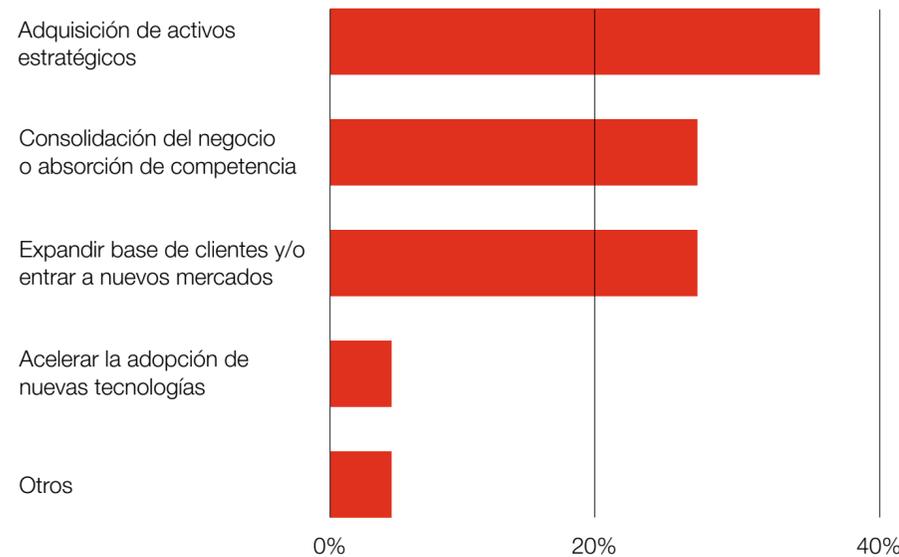
Las consultoras consideran que el principal factor de éxito de una transacción es la adecuada valorización y pricing del target. En línea con ello, consideran que los principales riesgos asociados al proceso de M&A son la inadecuada valorización del target y las falencias en el proceso de Due Diligence.



32%

consideran que son la inadecuada valorización del target es el principal riesgo asociado al proceso de M&A

En la coyuntura actual y en las transacciones de compra que han evaluado este año, la adquisición de activos estratégicos resalta como principal objetivo de sus clientes al plantear la estrategia de M&A



Esto en línea con la búsqueda de una mayor resiliencia frente factores externos y viabilidad a largo plazo, el cual es el principal valor que sus clientes esperarían obtener de las transacciones a realizar.

Fondos

Las fondos de inversión contactados consideran como principal factor de evaluación la comparación de Precio vs Valor al evaluar una inversión. Adicionalmente, indican a la falta de targets atractivos como principal obstáculo de inversión.



67%

consideran la Optimización de ingresos como factor clave en el incremento del valor de su portafolio, seguido del reposicionamiento estratégico.

En cuanto al valor generado por participar de transacciones, los mejores resultados financieros se señalan como el principal resultado por los gestores de fondos



Transacciones para la Transformación

Actividades que involucran múltiples funciones y sistemas dentro de una organización y que se implementan con el fin de mejorar el desempeño de la organización a través de: (i) la innovación, (ii) el incremento de los ingresos y/o eficiencia; y (iii) el acceso a nuevos mercados, productos o capacidades. Esto puede incluir además cambios en el modelo de negocio.

Las empresas de todo el mundo necesitan mantener su relevancia y adaptar su estrategia de crecimiento al nuevo entorno. Las condiciones económicas y de mercado son más desafiantes que nunca y los avances tecnológicos como la IA significan que la reinención del modelo de negocio debe estar sobre la mesa. Sin embargo, muchos no están seguros de qué medidas tomar y qué tan rápido pueden hacerlo.

Al realizar transacciones y transformación simultáneamente, los líderes pueden establecer un círculo virtuoso por lo que ambas actividades desbloquean más valor.

Transacciones

Pueden ser un catalizador de una Transformación más profunda



Transformación

Lleva la creación de valor a nuevos niveles

Transacciones para la Transformación

En el Perú, los esquemas como Joint Venture y Desinversión son herramientas poco utilizadas en la búsqueda de Transformación



Resultados Perú

Los líderes empresariales locales coinciden en que sus negocios no serán viables en la siguiente década si no toman un enfoque radical de Transformación.

84%

posible o probablemente realizará transacciones con el objetivo de lograr Transformación en su negocio en los siguientes 3 años



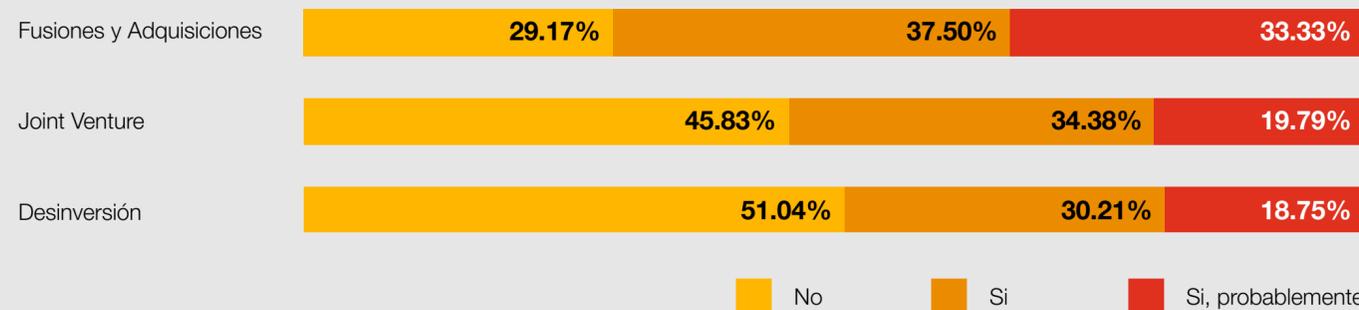
El valor generado por las transacciones es reconocido incluso por los líderes empresariales que no han realizado transacciones recientemente.

69%

reconocen que las transacciones son una forma de acelerar la Transformación



Durante los siguientes 3 años, más de la mitad de los líderes encuestados realizará transacciones con el objetivo de lograr Transformación en su negocio

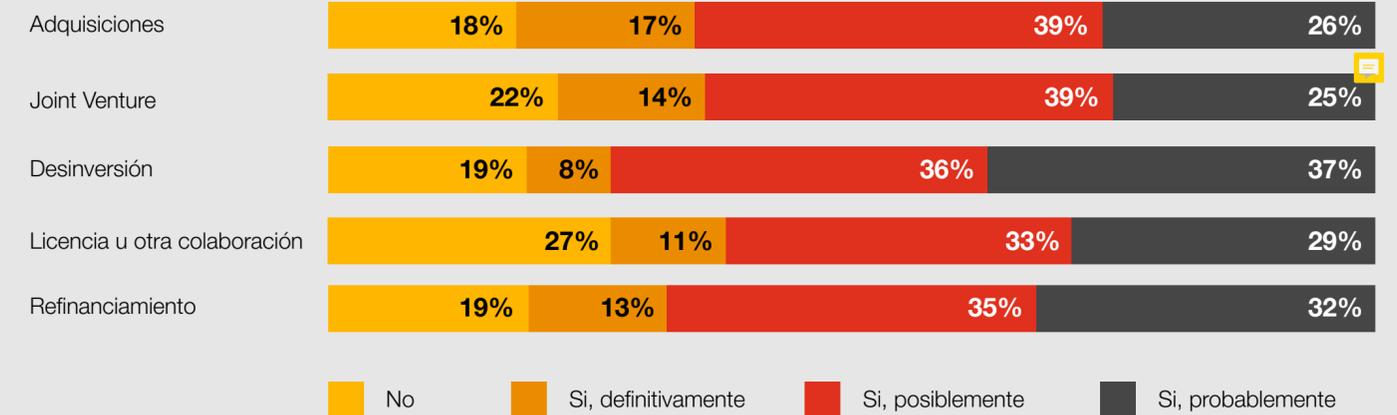


■ No
 ■ Si
 ■ Si, probablemente



Resultados Reino Unido

Durante los siguientes 3 años, más de la mitad de los líderes encuestados realizará transacciones con el objetivo de lograr Transformación en su negocio



■ No
 ■ Si, definitivamente
 ■ Si, posiblemente
 ■ Si, probablemente

Los resultados de la encuesta y entrevistas realizadas confirman además las empresas hallan positiva la capacidad de transformación generada por las transacciones.

56%

líderes considera que las transacciones son una manera óptima de mantenerse al día con los desarrollos de mercado



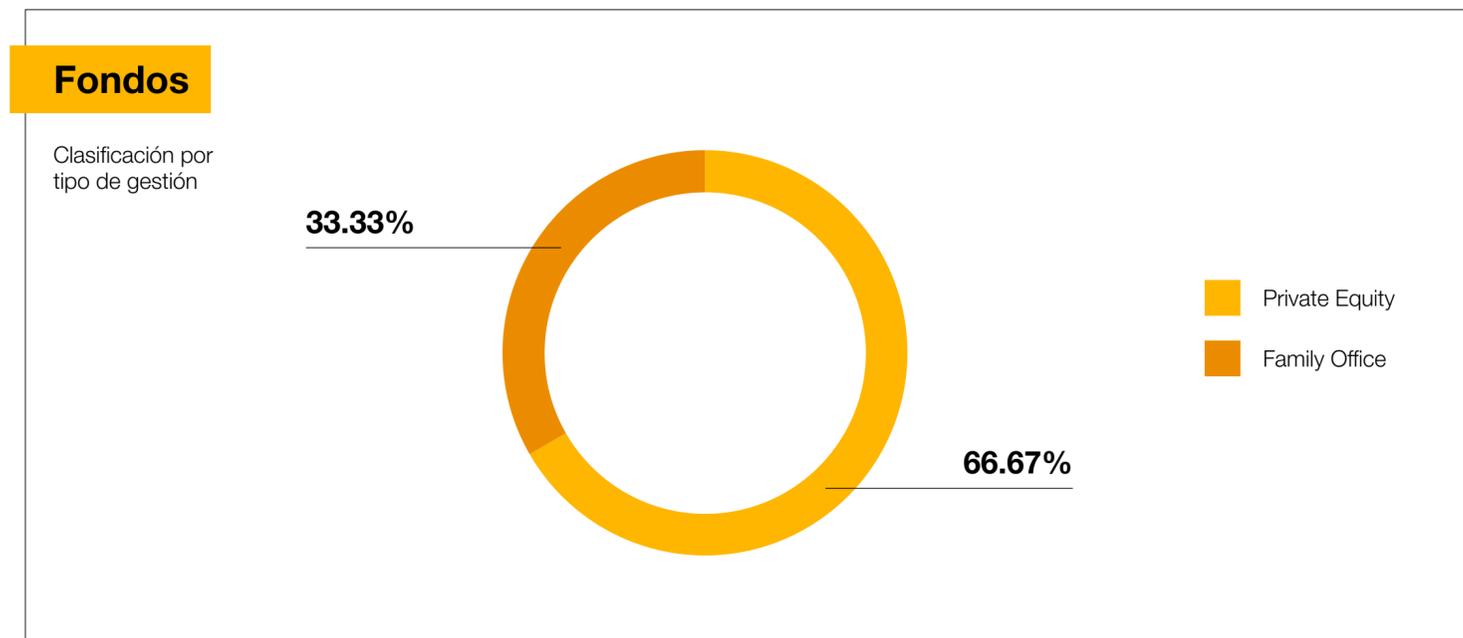
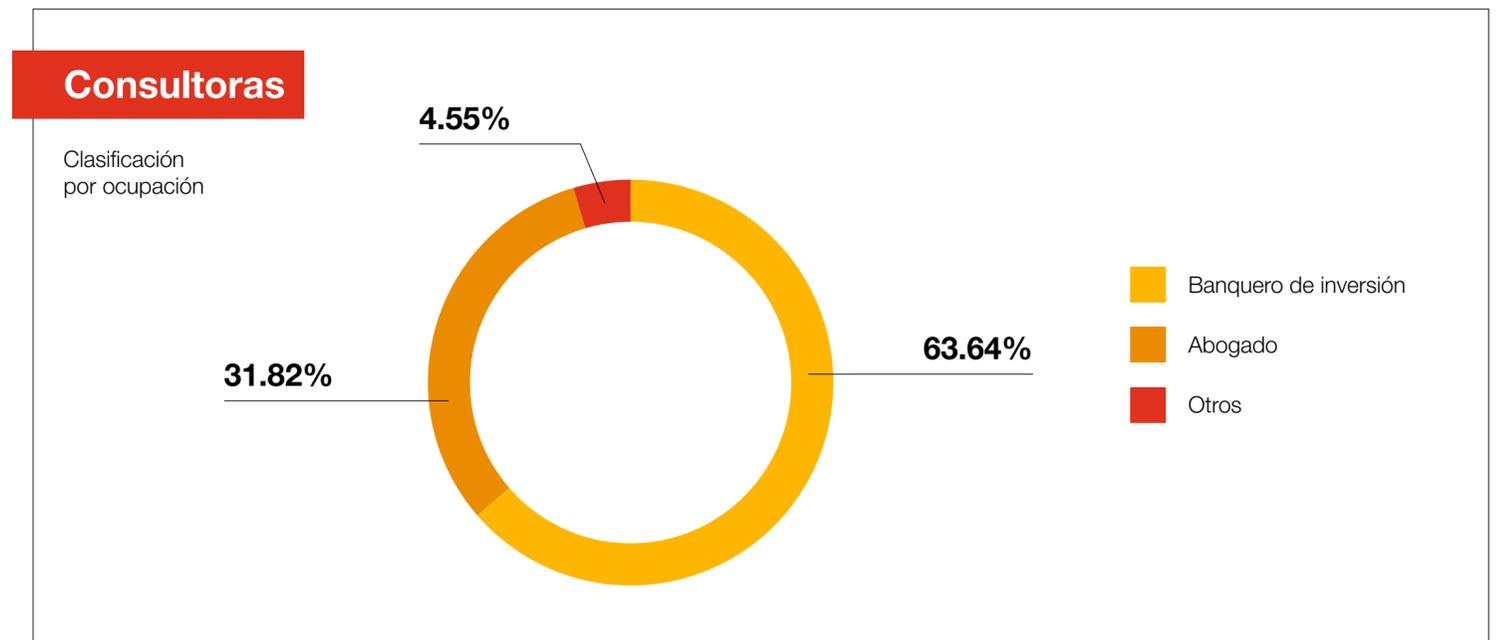
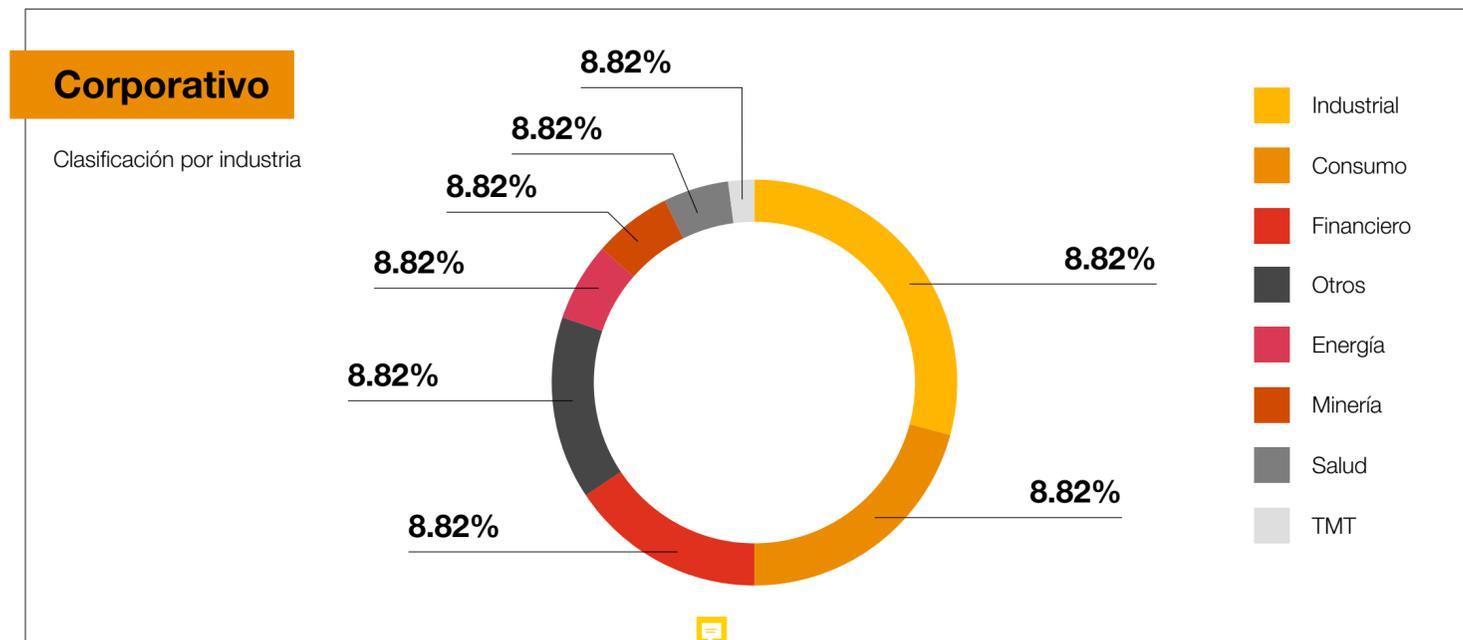
+50%

indica que las transacciones superaron sus expectativas en cuanto a su capacidad de lograr transformación



Acerca del estudio local

Este estudio se basó en una encuesta realizada en diciembre de 2023 a 124 representantes de empresas corporativas, consultoras y fondos de inversión relevantes en el mercado local.





Generando
confianza

PwC
Santo Toribio 143, Piso 8
San Isidro, Lima, Perú
(+51) 919 292 001

