



**La industria de M&A
se prepara para un aumento
de actividad tras el Covid-19**

Contenido

- 03** IMPACTO DEL COVID-19 EN LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES (M&A)
- 05** LECCIONES DEL PASADO: ¿QUÉ ES LO QUE PUEDE PASAR AHORA?
- 09** ¿CÓMO PUEDE AFECTAR ESTA CRISIS AL SECTOR DE LAS M&A A LARGO PLAZO?
- 12** ¿QUÉ DEBERÍAMOS ESTAR HACIENDO HOY PARA ESTAR PREPARADOS PARA EL MAÑANA?



Impacto del Covid-19 en las fusiones y adquisiciones (M&A)

La pandemia del virus Covid-19 ha cambiado totalmente nuestra vida: la forma en que interactuamos, trabajamos, consumimos, pasamos nuestro tiempo libre y hasta cómo contribuimos a la economía de forma individual y colectiva es ahora diferente. Y al igual que sucede con muchas otras partes de la economía global, la actividad de Fusiones y Adquisiciones ha experimentado cambios muy importantes. La necesidad de las empresas de afrontar esta crisis de forma inmediata ha llevado a replantearse muchas operaciones. En este nuevo escenario, un gran número de operaciones se han cancelado o congelado a la vez que han empezado muchas operaciones nuevas de reestructuración o financiación a corto plazo.

Después de una década con cifras récord en el sector de Fusiones y Adquisiciones, la actividad global de M&A se desplomó un 28% en el primer trimestre de 2020, alcanzando su nivel más bajo desde 2016, según informó Reuters. El número de transacciones cerradas en Estados Unidos durante ese periodo bajaron a la mitad en comparación con el primer trimestre de 2019, quedándose en una cifra de 252 mil millones de dólares, según datos de Refinitiv. En China, donde se identificaron los primeros casos de Covid-19, el número de transacciones también se hundió. Durante el primer trimestre de 2020, las Fusiones y Adquisiciones relacionadas con China redujeron su valor a la mitad en comparación con el primer trimestre de 2019, mientras que las compras por empresas chinas en el exterior cayeron un 85%, su nivel más bajo desde 2004.

Europa fue la excepción, saliendo ilesa del primer trimestre gracias a que el volumen de operaciones aumentó hasta los 232 mil millones de dólares. Esto se debió en gran parte a varias transacciones de gran volumen cerradas antes de que la crisis generada por el Covid-19 se intensificara, incluida la adquisición por parte del corredor de seguros Aon de su rival Willis Towers Watson, valorada en 30 mil millones de dólares.

Según los resultados de finales de abril se van conociendo, empezamos a tener una visión más clara del profundo impacto que COVID-19 está provocando en la economía. Pero lo cierto es que apenas llevamos unas semanas de lo que seguramente sea un proceso largo con una recuperación que abarcará varios años. Con la mayoría de los centros financieros como Londres, Nueva York, Madrid, Ciudad de México, Mumbai y París bajo un cierre casi total, es seguro que las cifras interanuales se verán afectadas aún más.

El daño que va a producir esta situación en los mercados financieros es difícil de saber todavía, pero es evidente que se vuelve más significativo cada día. Se prevé que el PIB mundial caiga un 2,4% este año, con Estados Unidos y la zona euro contrayéndose un 5,2% y un 7,3%, respectivamente, [según datos de S&P Global](#).

Lo cierto es que estamos en un territorio desconocido. Las compañías que hace unos meses estaban considerando una fusión o una adquisición para crecer y ser más fuertes, ahora están tratando de entender lo que puede traer el futuro para saber cuál es la mejor forma de actuar en el presente. Garantizar la liquidez sigue siendo lo más importante, junto con la necesidad de protegerse a sí mismos, a sus empleados y a sus perspectivas de futuro. Pero las restricciones globales actuales están complicando el proceso tradicional de Fusiones y Adquisiciones. Como [un banquero le dijo a Barrons](#): "¿Cómo puedes vender una empresa si no puedes mirar al comprador a los ojos?"

Mientras las nuevas adquisiciones "tradicionales" se encuentran en pausa, en EthosData estamos observando que hay un creciente interés en los procesos de financiación y reestructuración. También estamos viendo que hay un elevado nivel de actividad de los usuarios dentro de nuestros data room, y las operaciones que están en marcha siguen adelante, aunque tal vez a un ritmo más lento que en circunstancias relativamente "normales" ya que ahora hay innumerables obstáculos para las empresas que se encuentran en mitad de una adquisición. Nos referimos a las diferencias de valoraciones, los problemas cash flow, el acceso a financiación y la imposibilidad de reunirse cara a cara con asesores e inversores.



Mientras las nuevas adquisiciones "tradicionales" se encuentran en pausa, en EthosData estamos observando que hay un creciente interés en los procesos de financiación y reestructuración.



Lecciones del pasado: ¿qué es lo que puede pasar ahora?

Como hemos visto en las últimas semanas, es imposible saber con certeza cómo se desarrollará esta crisis sin precedentes ni tampoco cuándo mejorará hasta un punto en que la economía financiera global pueda ponerse al día.

Sin embargo, podemos mirar hacia atrás y repasar dos períodos de la historia que podrían ser ligeramente comparables, para tratar de obtener una idea de cómo y cuándo la economía mundial podría volver a la normalidad, y con ella la actividad de fusiones y adquisiciones habitual.

La Gripe Española

La última pandemia global de amplio alcance equiparable a la situación actual tuvo lugar en 1918. La conocida como gripe española infectó aproximadamente a un tercio de la población mundial y causó la muerte de 50 millones de personas.

Los historiadores no terminan de ponerse de acuerdo en cuanto al impacto económico exacto de la gripe española, ya que es muy difícil discernir entre las causas directas de la crisis sanitaria y las generadas por el impacto de la Primera Guerra Mundial.

Pero, sin duda, hay lecciones que podemos aprender de esa crisis. En particular, el impacto positivo que las reglas de distanciamiento social tuvieron en los centros de producción y la economía, ya que la industria principal de muchas ciudades que aplicaron esas medidas vio un aumento en la actividad y el empleo en los años siguientes.

Las ciudades que implementaron rápidamente y de forma amplia medidas como el distanciamiento social no sufrieron efectos económicos adversos a medio plazo. Una conclusión que se obtiene de un estudio de tres economistas que realizaron a principios de este año: [Las pandemias deprimen la economía, las intervenciones de salud pública no: Evidencias de la gripe de 1918.](#)

Recesión del 2008

La recesión del 2008 afectó profundamente a la actividad de fusiones y adquisiciones en todo el mundo. El excesivo riesgo tomado por las empresas y la falta de liquidez crearon una tormenta perfecta, un periodo de crisis empresarial que llevó a un período de cinco años en los que el foco estuvo en la reducción de gastos y el crecimiento orgánico, en lugar de buscar un crecimiento a través de adquisiciones.

La crisis de 2008 trajo acuerdos de M&A de dos tipos: los que necesitaban cerrarse rápidamente y los que se convirtieron en procesos complejos, largos y prolongados que se cerraron sin parecerse al acuerdo para el que habían sido diseñados originalmente. Por ejemplo, las salidas a bolsa (IPO) dieron paso a la venta de activos completos para liquidar bienes o filiales.

La introducción de nuevas regulaciones, la fluctuación de precios y el nerviosismo por parte de los inversores y vendedores hicieron que la industria tuviese dificultades para volver a ponerse en pie.

Sin embargo, al cabo de un tiempo hubo un cambio de tendencia. Las empresas comenzaron a retomar la compra de empresas en sus estrategias de crecimiento, mientras que los fondos de private equity acumularon un nivel de liquidez sin precedentes. El número de transacciones se disparó y desde 2013 los inversores "han sido ampliamente recompensados con importantes dividendos, una desviación importante del patrón histórico", según una observación del [Boston Consulting Group en su informe de Fusiones y Adquisiciones de 2018](#).

En el año 2018 el volumen de M&A alcanzó los 3.35 billones de dólares, el nivel más alto desde el récord de 2015, en el que se registraron 3.63 billones. Es una señal positiva que, dentro de lo que fue una de las décadas más difíciles de la historia desde el punto de vista económico, las Fusiones y Adquisiciones se recuperaran tanto en un periodo de tiempo tan corto. Este aumento en la actividad de M&A se vió reflejado en una gran demanda en los servicios de data room virtual.

La recesión global de 2008 y la epidemia de gripe española de 1918 son dos casos que nos pueden servir de referencia para la situación actual. Y, si bien cada uno tomó caminos muy diferentes hacia la recuperación, ambos nos dan razones para ser positivos sobre el futuro de la industria de Fusiones y Adquisiciones.

En estos momentos es difícil decir si la recuperación económica será en forma de V, de U o de L inclinada. Pero estamos seguros de que después del período de inestabilidad inicial veremos un aumento significativo de operaciones de M&A de todo tipo, incluso en el escenario menos positivo.

Sin embargo, existen todavía muchos factores que nos colocan en un terreno inestable e incierto; el desarrollo de la pandemia en sí, el aumento potencial de la

regulación para evitar la “invasión” extranjera en industrias estratégicas o la concentración en sectores clave, el cambio en la naturaleza del estado como socio o propietario de las empresas, las presiones políticas de las elecciones estadounidenses o el Brexit, entre otros.

las economías globales que sigan estrictas reglas de distanciamiento social probablemente se recuperarán más rápido que las que han optado por no introducir tales precauciones. Y debido a esa mayor actividad económica, también debería haber un aumento en el número de Fusiones y Adquisiciones.



¿Cómo puede afectar esta crisis al sector de las Fusiones y Adquisiciones a largo plazo?

El shock inicial de la pandemia vendrá seguramente acompañado de un cambio importante en nuestra manera de consumir, relacionarnos y trabajar. Este cambio tendrá un impacto profundo en una multitud de sectores y en la actividad de M&A en general.

Durante la segunda mitad del segundo trimestre de 2020 esperamos ver un repunte en la actividad incluyendo tanto reestructuraciones como compras estratégicas. Sectores como los de viajes, petróleo, turismo, comercio minorista u ocio ven actualmente como los precios de sus acciones caen, mientras que las empresas de salud y alimentación están obteniendo un gran interés. Los compradores con liquidez se moverán rápido y probablemente veremos una gran actividad de fondos de private equity e inversores estratégicos que buscarán aprovechar la oportunidad.

Durante la segunda mitad del segundo trimestre de 2020 esperamos ver un repunte en la actividad incluyendo tanto reestructuraciones como compras estratégicas.

¿Cómo cambiarán los procesos de negociación?

Si se repite lo que vivimos después de la crisis del 2008, veremos procesos y flujos muy variopintos. Algunas transacciones se harán rápidamente por la necesidad de liquidez algunas empresas; mientras que otras operaciones se convertirán en procesos complejos que cambien de naturaleza según avance cada transacción.

Es muy probable que los procesos de due diligence experimenten cambios, ya que será normal que a partir de ahora se incluyan áreas relativas al impacto de una pandemia o de una cuarentena en los contratos, ya desde el punto de vista del due diligence puro o como parte de las manifestaciones y garantías.

Finalmente, a medida que trabajar de forma remota quede como la norma, se deberá prestar mucha atención a quién puede acceder a datos confidenciales, archivos que no deben pasar en ningún caso al dominio público puesto que es posible que sea información que podría afectar a los mercados. La necesidad de trabajar con herramientas que permitan mantener la documentación protegida, y al mismo tiempo simplificar las transacciones crecerá aún más.

Los data room se convertirán en una parte vital de los acuerdos y su funcionalidad es posible que evolucione para facilitar otras áreas de las operaciones. Trabajar con un proveedor de data room que sea fiable y reconocido será ahora más esencial que nunca.



Si se repite lo que vivimos después de la crisis del 2008, veremos procesos y flujos muy variopintos.

Revisando los puntos clave de tu data room

Ahora, más que nunca, la utilización de un data room es clave. Un buen data room debe facilitar el compartir información confidencial para poder ahorrar tiempo a las partes durante una negociación. Es clave que sea rapido de configurar, seguro y flexible.

Es el momento ideal para prepararse para un aumento de la actividad. Y como probablemente muchas de las operaciones requieran plazos de entrega rápidos y procesos flexibles, ahorrarás tiempo si ahora te preguntas:

- a. ¿Tu data room cuenta con la documentación actualizada y el soporte adecuado para que los procesos de due diligence se adapten rápidamente a la nueva situación?
- b. ¿Has creado una estructura de documentos e índices que acelere el proceso, teniendo en cuenta la industria y el tipo de acuerdo?
- c. ¿Están configurados los permisos teniendo en cuenta nuevas consideraciones, como el personal que trabaja desde casa o el que está de baja por enfermedad? ¿Los responsables del data room son conscientes de su importancia y saben utilizar el data room a la perfección?
- d. ¿Has elegido al mejor proveedor posible para tus operaciones? ¿Ese proveedor te ayuda a ahorrar tiempo durante las operaciones y simplifica los procesos habituales de M&A con tecnología fácil de usar y un equipo de soporte disponible 24/7?

[Este artículo destaca las principales preguntas que debes hacer al elegir un data room.](#)

A medida que sea cada vez más habitual que las negociaciones se realicen online, disponer de un buen data room se volverá cada vez más importante. Y, sin duda, la relación asesor / cliente cambiará completamente por esta necesidad de trabajar de forma remota. Por eso, ahora que la necesidad de realizar reuniones cara a cara está disminuyendo, es el momento perfecto para adelantarse y asegurarse de que tienes la mejor tecnología y el mejor equipo de soporte, para que tus clientes sigan obteniendo el mejor servicio posible.



¿Qué más deberías estar haciendo hoy para estar preparado para el mañana?

No hay fecha de finalización para la pandemia generada por el Covid-19. Nuestros políticos pueden considerar que es "seguro" que salgamos de nuestras casas, socialicemos, comamos de nuevo en restaurantes y terrazas, pero... ¿cuánta gente seguirá actuando con prudencia por el miedo que nos han infundido? ¿Cuánta gente intentará evitar los viajes o ir a un bar por miedo a contagiarse? ¿Cuánta gente tendrá que ajustar sus gastos por reducciones de salarios o incluso pérdida de empleo? Estas alteraciones básicas en el comportamiento humano inevitablemente cambiarán la forma en que operan las empresas, así como la manera de ejecutar las transacciones de M&A.

Pero podemos estar preparados para adaptarnos a esta "nueva normalidad" y el aumento de la actividad online que traerá para todos. Las empresas deben estar preparadas para que los procesos, plazos e incluso las estructuras de los acuerdos sean totalmente distintos a los habituales. Es el momento de evaluar cómo reducir costes y cómo implementar nuevos procedimientos para adaptarse al futuro inmediato y trabajar de manera más eficiente en un mundo online.

Aprender a utilizar todas las herramientas que ofrece un data room te permitirá aprovechar al máximo su potencial y hará que tus operaciones sean más simples y sencillas. Habla con tu proveedor y descubre cómo puedes utilizar en tu provecho todo lo que ofrece un data room para que tus operaciones sean más fluidas.

Ya estamos viendo asesores, tanto abogados como banqueros y a sus clientes preparando data rooms, renovando contratos y refinando sus procesos de due diligence para esta próxima etapa de crecimiento en la actividad corporativa. Ahora no es el momento de quitar el pie del pedal, sino todo lo contrario: es el momento de aprovechar las opciones de crecimiento, asegurarse de contar con los socios adecuados y prepararse para triunfar en cada nueva fase que vamos a vivir.

Sobre EthosData

EthosData es un proveedor global de data room. Llevamos 13 años ayudando a nuestros clientes a hacer sus procesos más eficaces y eficientes, y ayudándoles a ahorrar tiempo a la hora de gestionar el data room porque un data room fácil de usar es la mejor herramienta para poder finalizar las negociaciones de manera más rápida. Durante este tiempo hemos ayudado a nuestros clientes a cerrar operaciones por valor de 900 mil millones de dólares.

Gracias a su equipo de profesionales y su avanzada plataforma de data room, podrás compartir documentos confidenciales fácilmente con varios equipos a la vez y agilizar la transacción.

Enfócate en la transacción mientras EthosData gestiona tu data room.

Puedes contactarnos en contact@ethosdata.com.