

Nota de Prensa

Fecha Abril de 2012
 Contacto Xavi Janer, PwC
 Tel: 915 685 400
 e-mail: xavier.janer.serra@es.pwc.com

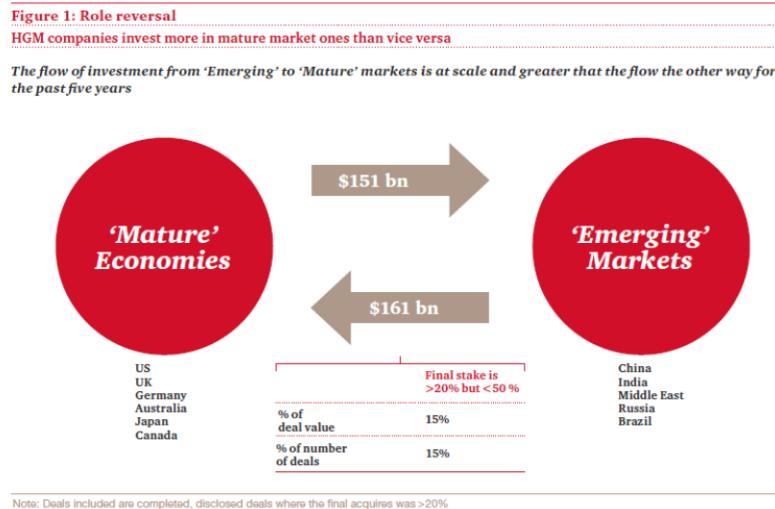
Páginas 4

Informe sobre el mercado de las transacciones elaborado por PwC

Las empresas occidentales, en el punto de mira de las compañías de los mercados emergentes

- *Entre 2008 y 2012, las empresas y fondos de mercados emergentes invirtieron 161.000 millones de dólares en adquisiciones corporativas en las economías más maduras y superaron en 10.000 millones de dólares a las inversiones realizadas en la dirección contraria*

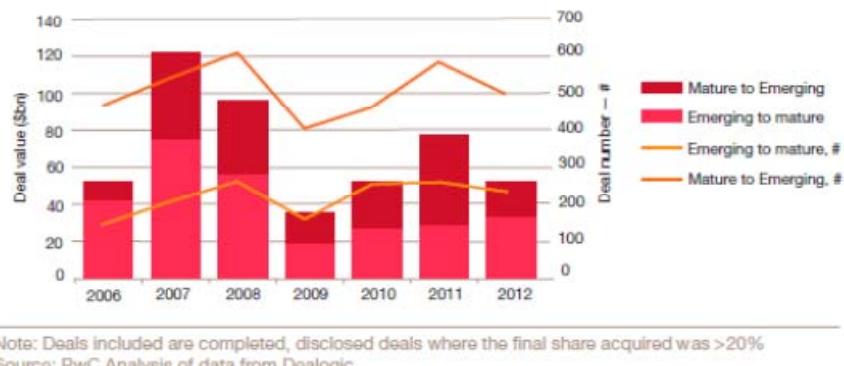
Madrid, 2 de abril 2013. El mercado de transacciones está cambiando. Entre 2008 y 2012, las empresas y los fondos procedentes de los mercados emergentes o de alto crecimiento –China, India, Rusia, Brasil y Oriente Medio- invirtieron 161.000 millones de dólares en adquisiciones corporativas en las economías más maduras -EE.UU, Reino Unido, Alemania, Australia, Japón y Canadá- y superaron en 10.000 millones de dólares a las inversiones realizadas en la dirección contraria, según el informe **El mercado de transacciones se reinventa, elaborado por PwC**.



El documento señala que en los últimos años las compañías de economías desarrolladas se han convertido en el objetivo de inversión de las empresas procedentes de países emergentes o de alto crecimiento, hasta tal punto que le están dando un vuelco de 180 grados al flujo de capitales de las operaciones corporativas en el mundo. El estudio analiza cómo este nuevo panorama está cambiando no sólo el escenario global de M&A sino la forma de afrontar y de llevarlas a cabo.

Hace una década Estados Unidos y Europa eran el motor del mercado mundial de transacciones. Sin embargo, a medida que las empresas de las economías más desarrolladas salen de la crisis se encuentran con que esta realidad ha cambiado y que los nuevos compradores vienen ahora de los países emergentes. **Sólo en 2012, las compañías privadas, los fondos capital riesgo, soberanos y de inversión de los mercados de alto crecimiento cerraron compras por un valor de 32.600 millones de dólares** en las economías maduras, tres veces más de lo que invirtieron en 2005, y por encima de lo que las empresas e inversores de economías desarrolladas dedicaron a operaciones corporativas en los mercados emergentes –ver gráfico-.

Figure 2: Investment from high growth markets to mature markets on the rise
Investment flows, 2006 – 2012



El documento considera que **este cambio de dirección en los flujos de capitales de las operaciones corporativas no es un hecho aislado y está adelantando una transformación todavía mayor del mercado mundial de transacciones**, que veremos en los próximos años. Para empezar, el perfil de comprador procedente de estos mercados de alto crecimiento también ha cambiado. A los inversores tradicionales –fondos soberanos o empresas propiedad del Estado- se están sumando las grandes y medianas compañías privadas de estos mercados.

En **China**, por ejemplo, las firmas de capital riesgo y las pertenecientes al sector financiero son las que están mostrando más interés en comprar en los mercados desarrollados. Para las empresas de **India**, por ejemplo, el mercado británico se ha convertido en uno de los más atractivos de Europa y en los últimos tres años han protagonizado adquisiciones por más de 100 millones de dólares. En **Brasil**, la moderación del crecimiento de su economía en los últimos años está azuzando a las grandes y medianas empresas brasileñas a protagonizar operaciones en mercados como Europa o Estados Unidos, con los que tradicionalmente han tenido vínculos muy estrechos. Una situación que también está promoviendo las autoridades del país carioca.

En la **Oriente Medio**, los compradores seguirán siendo principalmente los fondos soberanos y las empresas públicas. En Abú Dabi, por ejemplo, estos inversores han emprendido una estrategia de diversificación, para disminuir la dependencia de EEUU, e importar capacidades en sectores con un alto componente tecnológico.

El estudio refleja, además, que el peso que están tomando los mercados maduros como destino de las operaciones corporativas no ha hecho más que empezar y seguirá

creciendo en los próximos años. Todavía solo suponen el 1,5% de valor total de las transacciones en el mundo.

Pero, **¿qué buscan los inversores de estos mercados en las economías maduras?** Las razones de compra son muy diversas pero, en la mayoría de los casos, suelen responder a alguno de estos cuatro patrones. En primer lugar, compañías que buscan **acceder a nuevos canales de venta para sus productos y servicios o fortalecer sus canales de distribución**. Un buen ejemplo es la india Wipro Technology Services, que en 2012 compró el 100% de la norteamericana Science Applications International por 105 millones de dólares.

En segundo lugar, aquellas que persiguen **incorporar nuevas tecnologías y know-how para ser más competitivas** y aplicar a sus negocios domésticos. En tercero, las empresas que buscan el **acceso a marcas ya reconocidas en las economías maduras** en lugar de tener que construirlas de cero. Este es el caso de la china Bright Food y su adquisición de la compañía británica Weetabix, que le ha permitido entrar de lleno en el mercado de alimentación en Europa.

Y, finalmente, las que buscan las operaciones corporativas como **la forma más rápida de pasar de ser una compañía regional a global**. Como, por ejemplo, la compra de la compañía cinematográfica norteamericana Entertainment Holding por parte del grupo asiático Dalian Wanda.

Una nueva forma de afrontar las transacciones

La transformación que está sufriendo el mercado de fusiones y adquisiciones en el mundo está cambiando, también, la forma en la que estas operaciones deben afrontarse. El informe analiza las principales diferencias y obstáculos que se producen en estos casos y ofrece algunas alternativas para salvarlos.

Que los compradores procedan de los mercados emergentes, los llamados BRIC, no quiere decir que todos sean iguales y que no haya diferencias sustanciales entre unos y otros en función de sus países de origen. A este factor se une que pocas compañías occidentales tienen experiencia de haber trabajado con sus homólogas emergentes y a que ambos se encuentran, por tanto, en plena curva de aprendizaje.

En primer lugar, el documento considera **necesario acabar con algunas ideas preconcebidas tanto por el lado de los compradores como por el de los vendedores** que, en ocasiones, hacen que estos procesos estén condenados al fracaso desde el principio. La primera, tiene que ver con creencia generalizada en los países occidentales de que los inversores procedentes de los mercados emergentes tienen un acceso muy fácil al capital y están dispuestos a pagar multiplicadores muy por encima de la media. Y, la segunda, establecida entre los directivos de estas compañías emergentes, de que los vendedores se mueven solo por el precio y no tiene en cuenta, a la hora de decidir, otros factores como el tiempo y la complejidad de la operación, las fórmulas de financiación, los procesos de autorización internos en los países de origen, etcétera...

Para Malcolm Lloyd, socio responsable del Grupo de Transacciones de PwC, “existe una amplia batería de iniciativas que se deben acometer antes de poner en marcha cualquier proceso de compra como, por ejemplo, acordar las metodologías de valoración para asegurarse que las dos partes trabajan con los mismos parámetros; entender desde un principio quienes son los decisores finales en este tipo de operaciones,



especialmente en las que implican empresas estatales, o detallar, en los procesos de *due diligence*, las distintas prácticas y exigencias de ambas partes desde el punto de vista fiscal, legal y de reporting”.

Nota:

PwC ayuda a organizaciones y personas a crear el valor que están buscando. Somos una red de firmas presente en 158 países con cerca de 169.00 profesionales comprometidos en ofrecer servicios de calidad en auditoría, asesoramiento fiscal y legal y consultoría. Cuéntanos qué te preocupa y descubre cómo podemos ayudarte en www.pwc.com