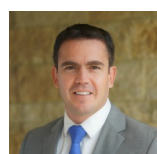


El futuro de las transacciones



En nuestro artículo anterior, discutimos los posibles impactos en M&A como resultado del COVID-19. Hoy hablaremos de cómo las empresas pueden usar M&A para acelerar la recuperación mediante una combinación de estrategias ofensivas y defensivas.



Gabriel Gosalvez
Líder M&A Mexico
M&A Consulting Services
ggosalvez@deloittemx.com



Venus Kennedy
Líder M&A LatAm y Brasil
M&A Consulting Services
vkennedy@deloitte.com

Síguenos



5 minutos de M&A Deloitte M&A LatAm COVID-19: El uso de M&A para acelerar la recuperación

Prepararse y gestionar la continuidad

Aprender y volverse más fuertes

Prepararse para la nueva realidad

RESPONDER

RECUPERAR

PROSPERAR

M&A Defensivo

Actividades de M&A para salvaguardar el futuro de la compañía

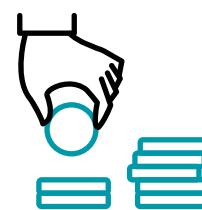
Desinversiones & Separaciones: La presión económica actual conducirá al desprendimiento de activos no esenciales y muy buscados, que generalmente no salen al mercado; los vendedores deben ser conscientes de que habrá un límite para los compradores potenciales y convertirse en vendedores preparados para evitar ventas de emergencia.



Integración & VCS: En los últimos 12-15 meses, las compañías realizaron adquisiciones por valor de más de \$3 billones y esto incluyó más de \$800 mil millones en mega transacciones; Tomar medidas decisivas para integrar estas recientes adquisiciones ayudará a las empresas a reducir costos agresivamente y a liberar capital de trabajo.



Activismo de los Inversoristas y Defensa: La búsqueda de oportunidades para crear valor durante los ciclos bajistas es clave para un desempeño sostenido: ¿Qué podrían exigir los accionistas? Esto podría incluir una reconsideración de los rendimientos de los accionistas, la estructura de capital, la gestión de liquidez, etc.



M&A "End to End": Los fondos de capital privado, los inversionistas y las grandes corporaciones con balances sólidos se encuentran en una posición de fortaleza de efectivo para moverse rápidamente y asumir estrategias de fusiones y adquisiciones más "predatorias".



M&A Ofensivo

M&A para acelerar la transformación del modelo de negocio



Optimización de la Cadena de Suministro: Los sectores con disrupciones estructurales como manufactura, automotriz, energía y recursos deberán reiniciar y "des globalizar" su cadena de suministro; las brechas en la cadena de valor o en las rutas al mercado deben cerrarse.



Estrategia M&A: Sectores con cambios irreversibles como el comercio minorista, hospedaje, los deportes y el entretenimiento. El impacto de COVID-19 forzará cambios irreversibles en los modelos de negocio y, en tales situaciones, seguir una estrategia de crecimiento inorgánico será de vital importancia.



M&A Disruptivo: Sectores resistentes como productos de consumo, servicios financieros, tecnología y telecomunicaciones. La disminución en las valuaciones, especialmente para tecnologías disruptivas, presentan oportunidades de M&A únicas en este ciclo (por ejemplo, comunicación empresarial, tecnología en la nube).



Alianzas & Asesoramiento para "Joint Venture": Convergencia del sector apuntalado por alianzas con los medios, la banca y el comercio minorista en general. Es probable que la "nueva realidad" acelere la convergencia del sector impulsada por los nuevos hábitos de los clientes y los patrones de gasto; las empresas necesitan buscar nuevas alianzas, como M&A; las alianzas podrían incluir jugadores ágiles en el ecosistema y socios tradicionales.

Si desea saber más sobre cómo Deloitte enfrenta esta crisis, visite nuestra nueva página con contenido exclusivo sobre COVID-19. La próxima semana compartiremos las mejores prácticas para llevar a cabo la planificación en un entorno de trabajo virtual.