

## Tendencias globales de fusiones y adquisiciones en el cuarto trimestre de 2018

Si bien los inversores de capital tuvieron un cuarto trimestre complicado, con caídas del índice S&P 500 superiores al 14% provocando la pérdida de la mayor parte de las ganancias anuales, el volumen global de fusiones y adquisiciones aumentó casi un 9% respecto al tercer trimestre. En el cuarto trimestre de 2018 se registraron 2.762 transacciones, frente a las 2.542 del tercer trimestre, garantizando que 2018 cerrase en positivo. Las sólidas cifras registradas en el cuarto trimestre contribuyeron a que el volumen mundial de operaciones aumentase casi un 2% durante el año, de 12.078 en 2017 a 12.309 en 2018.

Norteamérica finalizó el año una vez más como el mercado dominante, con 6.727 operaciones cerradas en 2018, apenas un 1% menos que las 6.801 del año anterior. La región DACH (Alemania, Austria y Suiza) y los países nórdicos también experimentaron ligeras caidas, con el cierre de 1.295 transacciones en 2018 en la región DACH, un 3 % menos que las 1.331 del año anterior, y el cierre de 1.178 transacciones en 2018 en los países nórdicos, un 8% menos que los 1.273 del año anterior.

Mientras tanto, las regiones de China e India y la península ibérica tuvieron un buen año, puesto que ambas registraron aumentos en el número de operaciones de fusiones y adquisiciones. En la región de China e India aumentaron un 2%, de 628 a 641, y en la península ibérica un 5%, hasta 666 desde 631, siendo la segunda región con mayor crecimiento a nivel global.

La cifra anual más sorprendente provino de Reino Unido e Irlanda donde, a pesar de toda la inquietud en torno al Brexit, las operaciones en el mid-market aumentaron considerablemente, ascendiendo un 27% hasta las 1.802 transacciones en 2018 frente a las 1.414 de 2017. Gran parte de este crecimiento parece haber sido impulsado por los inversores extranjeros en lugar de por inversores nacionales. El porcentaje de inversiones internacionales con respecto al total de adquisiciones aumentó un 44% en 2018, respecto al 29% en 2017, una tendencia que no interpretamos como una señal de pánico para entrar antes de que se cierre la puerta, sino como un reconocimiento de la fortaleza del mid-market británico y la debilidad temporal de la libra esterlina.

Curiosamente, a pesar de las políticas xenófobas de 2018, tampoco hemos observado indicio de que exista una mayor inclinación hacia las operaciones a nivel mundial. Todo lo contrario, en 2018, los acuerdos transfronterizos crecieron porcentualmente a nivel mundial. Asimismo, las fusiones y adquisiciones internacionales abarcaron un tercio de las operaciones en 2018 (33% de la actividad global de fusiones y adquisiciones), 4.149 frente a 3.671 en 2017 (30% de la actividad global de operaciones). En las regiones DACH y China e India, los inversores extranjeros llegaron a protagonizar un porcentaje mayoritario de las operaciones en este último año: 52% en DACH y 54% en China e India. Incluso en Norteamérica, la retórica contra el comercio de la administración Trump no asustó a los inversores extranjeros. Las fusiones y adquisiciones nacionales mantuvieron una proporción bastante consistente (78% en 2018) respecto a la cifra de 2017 (77%), mientras que la inversión extranjera continuó siendo una parte importante del total.



**Steve Miles** Socio, Chicago

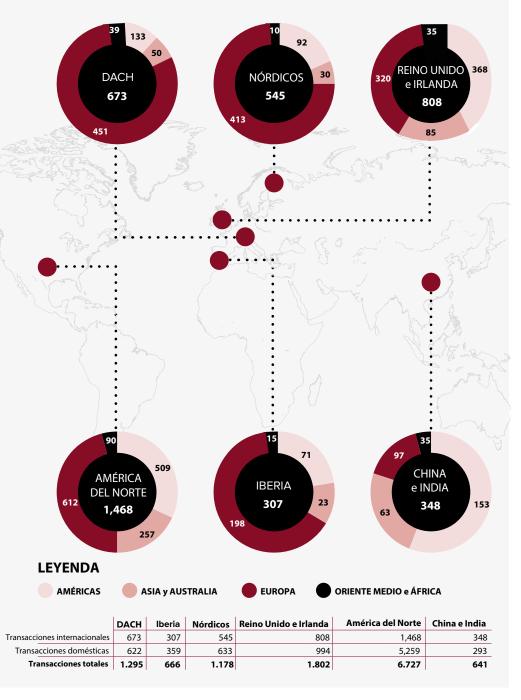
"Las empresas medianas tienen numerosas cualidades características que las convierten ahora mismo en atractivos objetivos de adquisición pero, si la recesión económica de la que avisó el mercado bursátil en diciembre sucede finalmente, a los posibles compradores les podría resultar más difícil captar dinero y los vendedores se podrían ver en un entorno más sensible a los precios."

DEALS DONE RIGHT.

LIVINGSTONEPARTNERS.COM

## ¿DE DÓNDE VIENEN LOS COMPRADORES?

El gráfico más abajo muestra el porcentaje de compradores internacionales por región para cada zona en el año 2018



- · Por sector, el de servicios atrajo la mayoría de los compradores extranjeros (4.247), seguido de comunicación y tecnología (2.771), el sector industrial (2.746), el de consumo (1.536) y el sanitario (1.009). Si se compara con 2017, la distribución es bastante similar, con la principal diferencia de que el sector industrial perdió la ligera ventaja que tenía sobre el sector de comunicación y tecnología, que sigue siendo su competidor más cercano. Sin embargo, las operaciones nacionales mostraron unas preferencias distintas. El sector industrial, como es habitual, continuó con su liderazgo en la región DACH (339) y ocupó el segundo puesto en la península ibérica (145).
- Es cierto que los microclimas no están nunca resguardados al completo de los vientos dominantes. En general, se puede decir lo mismo de las categorías de activos favorecidos. Las empresas medianas tienen numerosas cualidades características que las convierten ahora mismo en atractivos objetivos de adquisición pero, si la recesión económica de la que avisó el mercado bursátil en diciembre sucede finalmente, a los posibles compradores les podría resultar más difícil captar dinero y los vendedores se podrían ver en un entorno más sensible a los precios.
- Sin embargo, los resultados de este año nos sugieren que los inversores del midmarket no están permitiendo que los titulares les distraigan. Esperamos que sigan reconociendo valor en las empresas de tamaño mediano con independencia de si la primera ministra May saca a Reino Unido de la Unión Europea o si el presidente Trump manda construir el muro fronterizo mexicano.



Christian Grandin Partner Düsseldorf +49 211 300 495 21 grandin@livingstone partners.de



Baoshan Bao Partner China – Düsseldorf +49 211 300 495 34 baoshan@livingstone partners.de



Jeremy Furniss
Partner
London
+44 (0)20 7484 4703
furniss@livingstone
partners.co.uk



Neil Collen Partner Madrid / Valencia +34 963 5245 04 collen@livingstone partners.es



Thomas Karlsson Partner Stockholm +46 8 557 701 13 karlsson@livingstone partners.se



Steven Miles
Partner
Chicago
+1 312 670 5901
miles@livingstone
partners.com