Global Acquirer Trends - Q1 2019

Las compañías del mid-market no operan en un universo paralelo, pero hay trimestres en que pareciera que sí lo hacen. A pesar de que los mercados mundiales de commodities y las plazas financieras se recuperaron de un cuarto trimestre débil, el volumen de fusiones y adquisiciones (M&A) en el mid-market se mantuvo estable. El número total de operaciones de M&A en el mundo cayó ligeramente en el primer trimestre de 2019 en comparación con el cuarto trimestre de 2018, de 2.762 a 2.379, pero esto no es de extrañar ya que el cuarto trimestre tradicionalmente suele ser más fuerte que el primero debido a la motivación de cerrar las operaciones antes de que finalice el año. Sin embargo, si analizamos el volumen de operaciones del primer trimestre de 2019 frente al mismo periodo en 2018, haciendo una comparación interanual más clara entre segmentos temporales equiparables, observamos que el flujo de transacciones se mantiene de manera más constante durante los tres primeros meses del año, dado que el número total de operaciones en el primer trimestre de 2018 fue de 2.595.

En Norteamérica, se cerraron 1.338 transacciones durante el primer trimestre en comparación con las 1.492 del trimestre anterior, pero aquí también, la comparación interanual sugiere que no ha habido grandes cambios, con 1.452 operaciones en el primer trimestre de 2018.

En términos porcentuales, el ajuste estacional fue un poco más acentuado en el Reino Unido e Irlanda, que registraron 320 transacciones en el primer trimestre de 2019 en comparación con las 405 del cuarto trimestre de 2018, lo cual no sorprende teniendo en cuenta la incertidumbre generada por el Brexit. Sin embargo, una vez más, hubo menos variación al compararlas con las 344 operaciones del primer trimestre de 2018. Por su parte, la región de DACH registró 264 transacciones en el primer trimestre de 2019, en comparación con las 291 del cuarto trimestre del año pasado. Los países nórdicos realizaron 256, lo que supone una leve caída de las 274 para el cuarto trimestre de 2018. Finalmente, la región de China e India registró 118 operaciones, cifra por debajo de las 140 del cuarto trimestre, pero prácticamente equivalentes al transacciones primer trimestre del año pasado, con 139.

De hecho, el único mercado que experimentó un cambio sustancial de volumen fue Iberia, donde se anunciaron 83 transacciones en el primer trimestre de 2019, una cifra significativamente menor que las 160 operaciones cerradas en el cuarto trimestre. Sin embargo, incluso esto podría interpretarse como una corrección del mercado, ya que el total del primer trimestre de este año estuvo más cerca del total de 113 transacciones del primer trimestre de 2018 que de las 160 del cuarto trimestre.

Por Steve Miles
Socio, Chicago

"A pesar de que los mercados mundiales de commodity y las plazas financieras se recuperaron de un cuarto trimestre débil, el volumen de fusiones y adquisiciones en el mid-market se ha mantenido notablemente estable".

Además, apenas se registraron movimientos en el balance entre las fusiones y adquisiciones (M&A) nacionales y las que involucraron a compradores internacionales. En Norteamérica, el ratio se mantuvo en un 77% de operaciones de M&A nacionales frente al 23% de transacciones con compradores internacionales en el primer trimestre de 2019, prácticamente igual que el cuarto trimestre y el primer trimestre de 2018. El volumen de M&A nacionales para Reino Unido e Irlanda se situó en 62% frente al 38% con compradores internacionales en el primer trimestre de 2019, ligeramente por encima de la diferencia del 54% frente al 46% del cuarto trimestre, o la del 52% frente al 48% del primer trimestre de 2018.

Aún así, los datos para Reino Unido e Irlanda indican que la región continúa con su "business as usual". Las operaciones de M&A nacionales frente a aquellas involucrando a compradores internacionales para la región de DACH fueron de un 42% y 58% respectivamente, aproximadamente similar al cuarto y primer trimestre de 2018. Tampoco hubo sorpresas en China e India, donde la inversión nacional se mantuvo en torno al 42% en comparación con la inversión extranjera del 58%. En Iberia, en el primer trimestre, las operaciones nacionales también cayeron levemente al 39% frente al 61% con compradores internacionales. A modo comparativo, estos procentajes fueron del 43% y 57% en el cuarto trimestre, y del 45% y 55% en el primer trimestre de 2018.

En cuanto a la actividad sectorial de las operaciones de M&A a nivel mundial, el sector servicios lideró el número total de transacciones (820), seguido del industrial (557), comunicación y tecnología (551), consumo (284) y healthcare (167). Los números totales fueron más o menos parecidos a la actividad del cuarto trimestre, con la excepción de que las operaciones en el sector industrial superaron a las del sector de comunicación y tecnología en el primer trimestre de 2019. En efecto, en 2018, los inversores fueron algo más atraídos por el sector de comunicación y tecnología que por el industrial, y eso tanto en el cuarto trimestre (619 frente a 598), como en el primero (610 frente a 588) del mismo año.

Las variaciones regionales también se mantuvieron según lo previsto: los inversores de Norteamérica prefirieron el sector servicios (461), seguido por comunicación y tecnología (316) e industrial (312). El Reino Unido e Irlanda optaron claramente por el sector servicios (126 del total de 320 para la región), seguido de comunicación y tecnología (76) e industrial (56). Por su parte, en la región de DACH, los inversores favorecieron el sector industrial (85) si bien demostraron interés por el de comunicación y tecnología (65), y servicios (64). China e India también favorecieron las operaciones en el sector servicios (por un amplio margen de 62 del total de 118 transacciones cerradas en el primer trimestre de 2019). Sorprendentemente, teniendo en cuenta que el año pasado la atención se centró en compañías de materiales de construcción, los inversores en Iberia también se concentraron en operaciones en el sector servicios (35), seguido de consumo (19) e industrial (15).

¿Qué está impulsando la estabilidad en la actividad del M&A en el mid-market? Hay algunos factores clave:

• Los compradores estratégicos tienden a predominar. En lugar de centrarse en los giros del mercado a corto plazo, los compradores del mid-market casi siempre buscan cumplir con sus estrategias a largo plazo, y ven en sus adquisiciones la oportunidad de reforzar sus capacidades con la adición de otros puntos fuertes de la compañía adquirida.

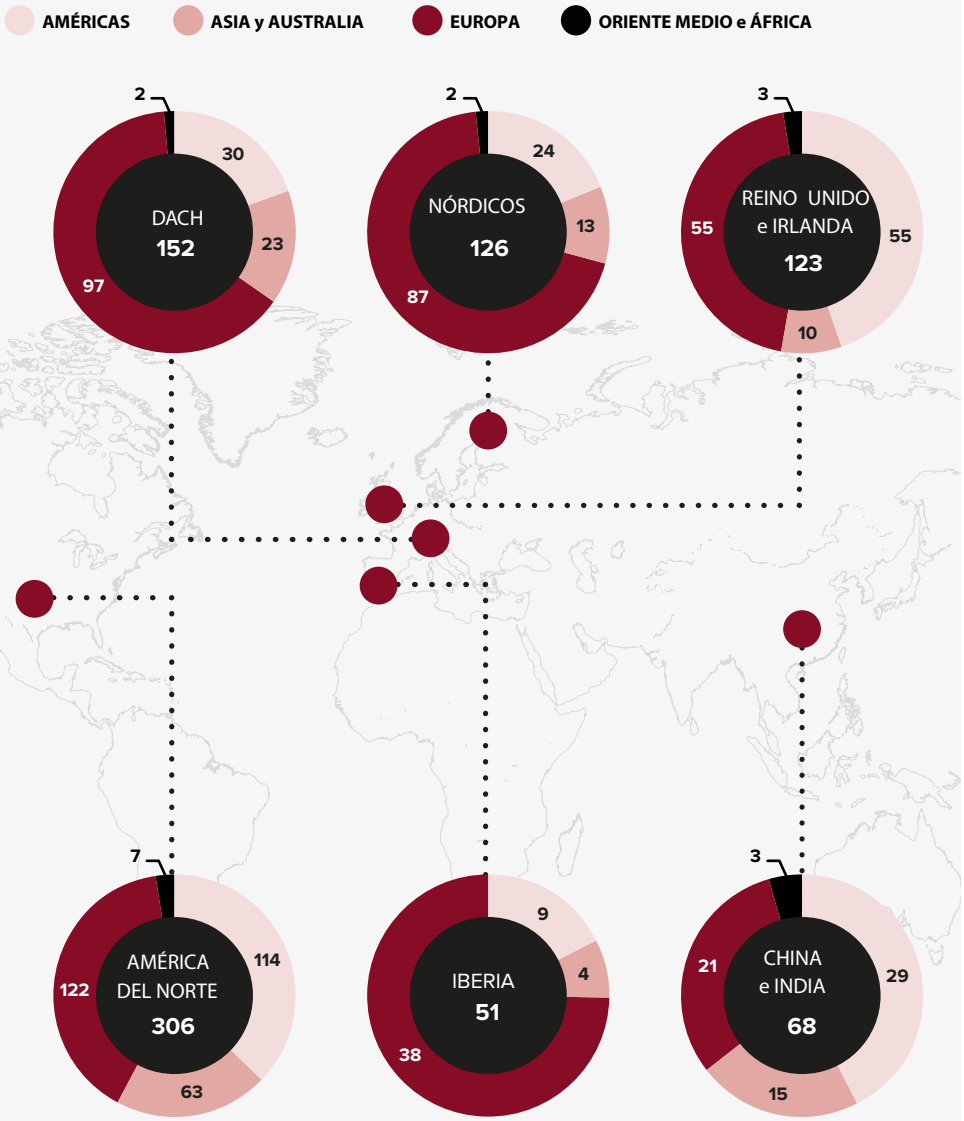
• Los fondos de private equity están bajo presión a la hora de invertir "el muro de liquidez" que han levantado en los últimos años.

• Una economía mundial sólida, el acceso al capital relativamente asequible, la distensión de los impuestos de sociedades en los Estados Unidos y las continuas valoraciones altas de compañías tanto en Europa como en Estados Unidos.

• El desequilibrio entre la oferta y la demanda de activos continúa prolongando la actual situación de mercado vendedor. Hay más capital disponible que oportunidades de inversión de calidad.

¿DE DÓNDE VIENEN LOS COMPRADORES?

El gráfico más abajo muestra el porcentaje de compradores internacionales por región para cada zona en el año 2019.



	DACH	Iberia	Nórdicos	Reino Unido e Irlanda	América del Norte	China e India
Transacciones internacionales	152	51	126	123	306	68
Transacciones domésticas	112	32	130	197	1,032	50
Transacciones totales	**264**	**83**	**256**	**320**	**1.338**	**118**

• Las empresas del mid-market tienen atributos que las convierten en objetivos atractivos para su adquisición. A diferencia de las startups, con las que es fácil confundirse con previsiones cegadoras, o de grandes grupos cotizados que pueden caer en picado por un simple comentario imprudente por parte de la dirección, las compañías del mid-market operan en un entorno donde los directivos conocen bien a sus clientes y sus empresas y, por regla general, tienen una visión a largo plazo.

Por supuesto, la noción de ciclo económico no va a desaparecer, y seguramente surjan contratiempos en la economía mundial que afectarán a la actividad del mid-market. Sin embargo, consideramos que, con el tiempo, muchas compañías del mid-market seguirán obteniendo mejores resultados que otros segmentos del mercado y, por lo tanto, la actividad del M&A reflejará ese mayor rendimiento.

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

Baoshan Bao
Partner
Beijing – Düsseldorf
+49 211 300 495 34
baoshan@livingstonepartners.de

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

Neil Collen
Partner
Madrid
+34 963 5245 04
collen@livingstonepartners.es

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

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