



Global Acquirer Trends 2T 2019

El calentamiento global unido a las guerras comerciales y las actuaciones de los políticos han sido elementos que durante algunas semanas del segundo trimestre parecían ser factores de riesgo para una tormenta perfecta. Sin embargo, para la actividad del M&A (fusiones & adquisiciones) en el segmento medio del mercado (mid-market), el segundo trimestre acabó siendo más parecido a un baño perfecto: ni demasiado frío, ni demasiado caliente, ni demasiado agitado.

A nivel mundial, el volumen de las operaciones de M&A en el mid-market aumentó durante el segundo trimestre en todos los mercados principales, salvo en el Reino Unido (UK), donde persiste la espera del Brexit. El número total de operaciones a nivel mundial aumentó un 8,25% pasando de 2.379 operaciones en el primer trimestre (1T) a 2.574 en el segundo trimestre (2T). En Estados Unidos, la actividad del M&A aumentó un 11% registrando 1.488 operaciones, frente a las 1.338 del 1T. En Europa, el volumen de operaciones aumentó un 6,7% hasta 985 operaciones en el 2T, frente a las 923 del trimestre anterior.

El volumen de transacciones disminuyó ligeramente en Irlanda y UK, con 292 operaciones en el 2T, por debajo de las 320 del 1T, lo que supuso un descenso aproximado del 9,5%. No obstante, si bien las operaciones han disminuido frente al temor de un Brexit duro el 31 de octubre y el caos macroeconómico que pueda generar, lo cierto es que los resultados evidencian el compromiso de los inversores con las empresas británicas.

En el resto de Europa, en la región denominada DACH (Alemania, Austria, Suiza), las fusiones y adquisiciones se han mantenido estables con un ligero aumento del 3% pasando a 272 operaciones en el 2T respecto a las 264 del 1T. En el mercado Nórdico el crecimiento fue más acusado alcanzando un 16,4% con 298 operaciones en el 2T frente a las 256 del 1T. Pero la estrella de Europa ha sido la Península Ibérica que ha registrado un aumento de transacciones superior al 48% con 123 operaciones en el 2T frente a las 83 del 1T. Finalmente, en la región de Asia, donde el temor de una guerra comercial ha cobrado fuerza, se ha registrado un descenso de las transacciones del 14,5% pasando de 118 en el 1T a 101 en el 2T.

Curiosamente, y a pesar de que el volumen total de operaciones a nivel mundial haya aumentado en el 2T,

las operaciones que involucraron a inversores extranjeros registraron un descenso. En el 2T fueron 818 frente a las 826 en el 1T. Es posible que los compradores extranjeros estén volviéndose más conservadores a la hora de buscar activos valiosos, favoreciendo compañías conocidas en su territorio antes que invertir en el extranjero. En el 2T, en Estados Unidos no se aprecian variaciones pronunciadas en la proporción de transacciones domésticas (77,9% en el 2T contra 77,1% en el 1T) y aquellas con un comprador internacional (22,1% en el 2T contra 22,9% en el 1T). En Irlanda y UK, se registró una ligera variación con las operaciones domésticas en el 2T (67,8% en el 2T contra 61,6% en el 1T) y aquellas con inversor internacional (32,2% en el 2T contra 38,4% en el 1T). En la región DACH, en el 2T, el volumen de operaciones que involucraron a un comprador extranjero disminuyó ligeramente (57,6% en el 1T frente al 49,3% en el 2T). En la Península Ibérica, las transacciones que involucraron a un comprador extranjero se situaron en el 58,5% en el 2T, una tasa ligeramente inferior al 61,4% registrado en el 1T. En el mercado Nórdico, también han disminuido las operaciones con un comprador extranjero (49,2% en el 1T frente al 42,6% en el 2T). En Asia, sin embargo, las transacciones con comprador extranjero han aumentado ligeramente pasando del 57,6% en el 1T al 61,4% en el 2T.

En cuanto a los sectores, el sector Servicios fue el más activo de todos en el 2T con 847 operaciones, seguido por Comunicación & Tecnología (626 operaciones) y el sector Industrial (575 operaciones). A escala internacional, dichos datos suponen un ligero aumento del número de transacciones con respecto al trimestre anterior, en el que se realizaron 820 operaciones en Servicios, 557 en el sector Industrial, y 551 en Comunicación & Tecnología.

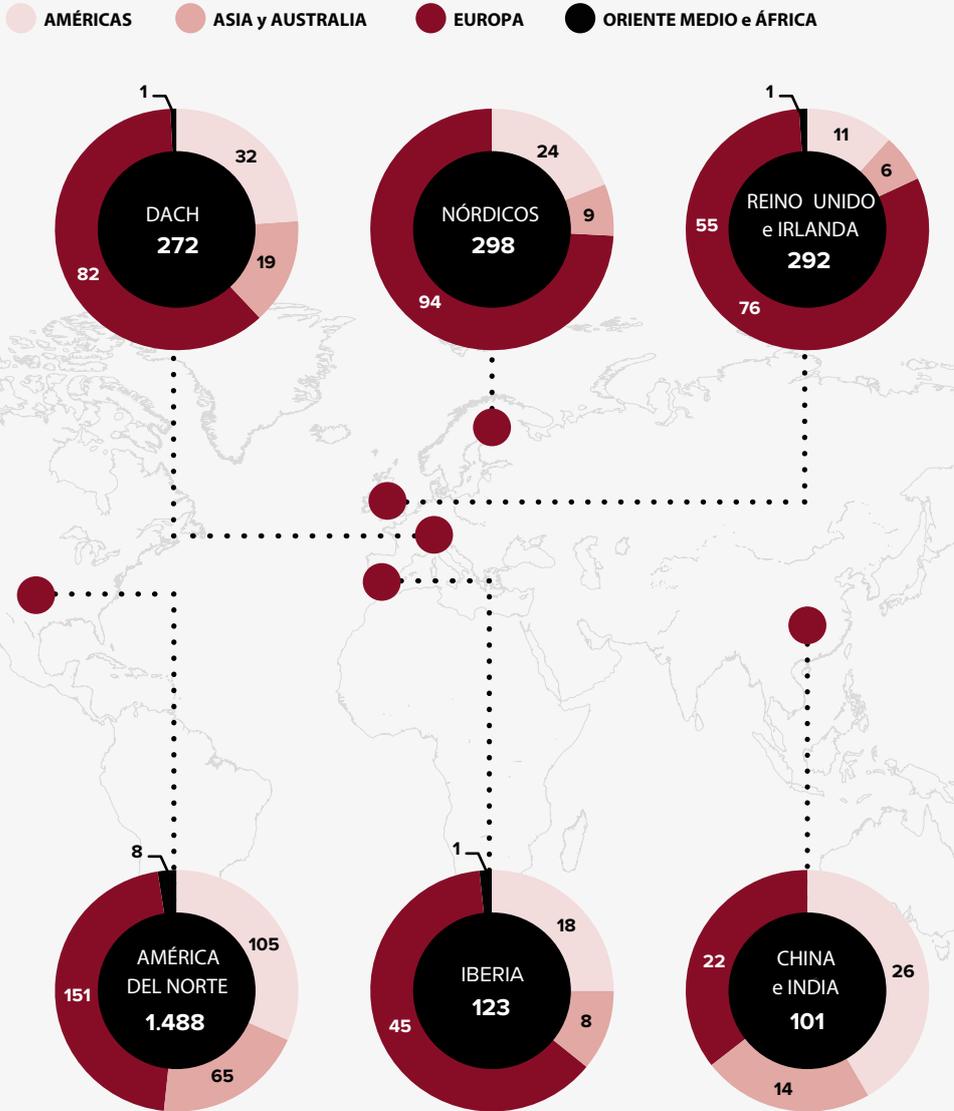
Si miramos hacia la segunda mitad del año, las perspectivas siguen siendo sólidas. Estados Unidos registra su tasa de desempleo más baja. La mayor parte de Europa también disfruta de unos niveles de empleo bastante altos. En España, la tasa de paro se ha reducido situándose en el 13,9% de la población activa, una cifra que sigue siendo elevada si se compara con la mayoría del resto de países. Sin embargo, esa tasa de desempleo del 13,9% comparada con el 26% registrado en España en 2013 supone una mejora muy significativa. Por otra parte, prácticamente todos los bancos centrales están prometiendo reducciones en los ya de por sí bajos tipos de interés.

El calentamiento global unido a las guerras comerciales y las actuaciones de los políticos han sido elementos que durante algunas semanas del segundo trimestre parecían ser factores de riesgo para una tormenta perfecta.

“Si miramos hacia la segunda mitad del año, las perspectivas siguen siendo sólidas, pero no conviene dar por sentada la tranquilidad actual.”

¿DE DÓNDE VIENEN LOS COMPRADORES?

El gráfico más abajo muestra el porcentaje de compradores internacionales por región.



No obstante, no conviene dar por sentada la tranquilidad actual. Existen factores desafiantes que podrían tener un impacto muy negativo en la economía mundial. En los últimos años, las amenazantes guerras comerciales y militares que han estado a punto de estallar podrían iniciarse de repente. Aunque el Brexit se haya anunciado hace tiempo, aún podría tener consecuencias impredecibles. Entornos de máximas tensiones pueden desencadenar una crisis. Por otra parte, una climatología extrema también podría provocar una crisis interrumpiendo cadenas de suministro o arruinar cosechas.

Si algo grave sucediera, los bancos centrales ya han avisado que con los actuales tipos de interés tan bajos, no podrían bajarlos aún más, cosa que hicieron para hacer frente a la anterior crisis. Además, los altos niveles de deuda pública limitarían sus opciones para estimular el consumo.

El actual liderazgo macroeconómico mundial no tiene tanta experiencia como sus predecesores en 2007-2008, cuando los responsables para hacer frente a la gran crisis financiera global incluían a expertos tales como Ben Bernanke, Presidente de la Reserva Federal, un erudito sobre la Gran Depresión; Henry M. Paulson Jr., antiguo Presidente de Goldman Sachs y Secretario del Tesoro durante la administración Bush; y Timothy Geithner, antiguo Subsecretario del Tesoro que gestionó crisis financieras en Brasil, México, Indonesia, Corea del Sur y Tailandia, y fue Secretario del Tesoro durante la presidencia de Obama.

Estas tres personas coinciden en que nuevas crisis financieras surgirán y no creen que nadie tenga la capacidad de evitarlas. Como dicen en el libro que han co-escrito recientemente, y que se titula *Firefighting: the Financial Crisis and its Lessons* (Apagando fuegos: la crisis financiera y sus lecciones): “Los sistemas financieros son inherentemente frágiles y el riesgo financiero evoluciona frente a obstáculos normativos, igual que un río que fluye entre rocas. No existe el camino seguro para evitar el pánico sencillamente porque no existe forma de evitar el exceso de confianza ni la confusión”.

Pero, al menos por ahora, las transacciones continúan.



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



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



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



Neil Collen
Socio
Madrid/Valencia
+34 963 5245 04
collen@livingstonepartners.es



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



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