MUNDO LEGAL



MAURICIO OLAYA
Socio principal del Estudio Muñiz*

M&A: DESEMPEÑO EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE

Algunos sectores, como el inmobiliario y el de tecnología, estarán más dinámicos en esta coyuntura. Podría darse un menor volumen de transacciones.

¿Cuánto podría estarse afectando el valor de los activos peruanos en el contexto actual? ¿Se ha generado un impacto en las fusiones y adquisiciones (M&A)?

Dentro de los activos más 'populares' podemos mencionar los inmobiliarios.

En el caso de aquellos activos inmobiliarios en manos de personas naturales (permeables a los temores), habría un interés en posibles ventas como mecanismo de mitigación de riesgos, sin que aún se advierta un castigo importante de valor.

Para los activos inmobiliarios pertenecientes al segmento corporativo podemos distinguir entre empresas no inmobiliarias, dueñas de inmuebles que desean vender para lograr liquidez, o empresas inmobiliarias afectadas por una pandemia que se agudiza por el contexto político y que desean desprenderse de terrenos o proyectos que no pueden o han decidido no ejecutar.

En el otro lado están inversionistas con menores apremios que estarían a la expectativa o intentando aprovechar adquisiciones 'oportunísticas'. Estarían 'a la espera' y 'mirando'.

¿Y a nivel de las empresas? Por un lado, existen sectores más sensibles al temperamento político. Dentro de estos destacarían las extractivas, las AFP, las concesionadas u otras empresas dependientes de la importación y que compiten con la producción nacional.

Por otro lado, están aquellas pertenecientes a otros sectores, pero que se encuentran afectadas desde antes o como consecuencia de la pandemia y que, al margen de la política, buscan un 'salvavidas'.

En el lado opuesto tenemos a empresas que pueden verse favorecidas por el mayor consumo y que encontrarían una buena ventana de crecimiento y de interés de compra. Por ejemplo, las de tecnología, que resultarían interesantes por la creación de eficiencias o reacción a nuevas tendencias.

Una mención aparte para las inmobiliarias. Distinguimos, en un extremo positivo, las especializadas en urbanización o vivienda dirigidas a sectores C y D, y, en un extremo negativo, aquellas de renta de oficinas, que han visto afectado su valor por el cambio de hábitos que dejará la pandemia.

Un ajuste radical al modelo económico liquidaría la confianza de los inversionistas y daría paso a un menor volumen de M&A. Este se convertiría en algo más puntual u 'oportunístico' y sería aprovechado por quienes tengan cierta formación de 'ludopatía técnificada', se encuentren acostumbrados a lidiar con escenarios complejos para recoger luego ganancias o no tengan otra opción para el acceso a materias primas.

*** Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).**

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.