

Deal Drivers:  
**Perspectivas de las  
Américas 2023**



# Perspectivas para 2023

## El valor del M&A volvió a los niveles anteriores a la pandemia en 2022.

Si bien el volumen se mantuvo por encima de los niveles registrados antes del COVID, a lo largo del año se observó una tendencia trimestral a la baja a medida que disminuía la confianza del mercado. Todas las miradas están puestas ahora en los mercados de valores, orientados intrínsecamente al futuro y suelen adelantarse seis meses o más a la economía, en busca de señales de una posible salida para no tocar fondo.

La Reserva Federal ha venido combatiendo agresivamente la inflación y esto ha encarecido los préstamos, ralentizando el mercado de transacciones en EE.UU., el más grande del mundo, mientras que otros bancos centrales del continente americano siguen sus propios caminos de ajuste financiero. Aun así, hay indicios de que se producirán futuros focos de actividad en M&A en sectores como TMT y PMB en las regiones del noreste, sur y oeste de EE.UU., en particular.

Nota: Los gráficos de calor de inteligencia se basan en "empresas en venta" rastreadas por Mergermarket en las respectivas regiones entre el 1 de junio de 2022 y el 25 de noviembre de 2022. Las oportunidades se capturan de acuerdo con la geografía y el sector dominantes de la empresa objetivo potencial.

	Brasil	Canadá	Oeste de EE. UU.	Medio oeste de EE. UU.	Sur de EE. UU.	Noreste de EE. UU.	América Latina	Grand total
TMT	77	30	162	81	174	173	97	794
Farmacéutica, médico y biotecnología	10	6	100	95	130	149	13	503
Servicios comerciales	31	20	59	33	68	63	35	309
Servicios financieros	22	4	49	35	71	67	34	282
Industria y productos químicos	6	16	48	42	61	59	6	238
Consumo	19	12	36	34	55	34	20	210
Energía, minería y servicios públicos	33	20	27	14	47	35	18	194
Ocio	14	1	15	4	7	10	4	55
Transporte	4	3	3	4	8	5	10	37
Defensa			2		13	2		17
Agricultura	5	2	2	2	11	1		16
Bienes raíces	4	1	3		2	1	2	13
Construcción	6			1	1	1		9
<b>TOTAL</b>	<b>231</b>	<b>115</b>	<b>506</b>	<b>345</b>	<b>638</b>	<b>600</b>	<b>242</b>	<b>2677</b>

# 1 TMT baja pero no está fuera de juego

En todas las regiones de las Américas, excepto en el Medio Oeste de EE.UU., el sector de tecnología, medios de comunicación y telecomunicaciones (TMT) está en vías de cerrar más operaciones que ningún otro sector. Entre junio y finales de noviembre se realizaron 794 transacciones que involucraron objetivos de TMT, lo que representa el 30% de todos los deals reportados. Esto supondría la continuación de la tendencia de este sector que ha dominado los deals en las Américas en la mayoría de los sectores en los últimos años.

El sector TMT sigue beneficiándose de una confluencia de vientos favorables que abarcan la disrupción del mercado, la digitalización de las operaciones y el aumento de la automatización, el incremento de los requisitos de ciberseguridad y el cambio masivo hacia el streaming de medios de comunicación. A pesar de que las empresas de tecnología experimentaron una desvalorización a lo largo de 2022 en respuesta a la subida de los tipos de interés, esto es como música para los oídos de los compradores. En este entorno más reticente al riesgo, hay buenas oportunidades para comprar empresas que trabajan con innovaciones disruptivas.

**Tecnología en tendencia: Se espera que los deals y activos de TMT permanezcan en la cima en 2023**



## 2 Con buena salud

Otro sector destacado es el de las empresas farmacéuticas, médicas y biotecnológicas (PMB), que presentaron un desempeño constante tanto en los buenos momentos como en los malos. El sector registró 503 transacciones durante el periodo y, con 149 de estos casos en su territorio, se espera que el noreste de EE. UU. sea el mercado más activo. Esta situación era esperada si se tiene en cuenta el rico historial farmacéutico de la región y el grupo de empresas que lo conforman.

Esto no quiere decir que otros mercados no ofrezcan transacciones de calidad. La operación más importante del tercer trimestre la protagonizó Pfizer (con alta capacidad económica por las ventas de la vacuna COVID) al adquirir Global Blood Therapeutics, con sede en San Francisco, por USD 5.300 millones. Este acuerdo es un indicativo de su estrategia corporativa, que prioriza el crecimiento mediante el desarrollo de nuevas áreas de especialización en lugar de centrarse en las sinergias centradas en los costos.

**Inyección en el brazo: El Noreste de EE. UU. listo para liderar la actividad en PMB**

### 3 A su servicio

El M&A en el área de servicios empresariales ha disminuido recientemente, sin embargo, ha generado un volumen impresionante y se espera que esta situación continúe en los próximos meses. Se registraron 309 deals relacionados con los objetivos del sector, ubicándose en el tercer lugar.


En el tercer trimestre, hubo 613 M&As en el sector, solo superado por el de TMT, lo que representa una de las menores caídas de un año a otro considerando todos los sectores. Algunas de las mayores transacciones tuvieron lugar en América Latina, como la de TPB Acquisition Corporation I en una transacción de "estatización" (de-SPAC) por USD 1.100 millones que involucró a la distribuidora brasileña de insumos agrícolas Lavoro. Esta empresa ayuda a los agricultores a aumentar sus ganancias utilizando menos tierra, agua y energía. Las empresas de servicios comerciales que permiten a sus clientes hacer más con menos resultan especialmente atractivas en un contexto de desaceleración del crecimiento y encarecimiento de los insumos.



**Ellos lo dicen en serio:  
LATAM se jactó de algunos de los  
acuerdos de servicios comerciales  
más grandes en el tercer trimestre**

## 4 Hacia el Sur

Ninguna región de EE.UU. tiene un pipeline con más opciones que el Sur, y eso incluye posibles transacciones de TMT. Hubo 638 deals relacionados con objetivos en este mercado y 174 de estas empresas destacan en el sector TMT. Muchas empresas estadounidenses con sede en California y la zona de Nueva York-Nueva Jersey apuestan por el Sur, atraídas por las políticas estatales favorables a la actividad empresarial, los bajos tipos de interés e impuestos sobre la renta y el abaratamiento de los bienes raíces. Ciudades como Miami y el sur de Florida, así como Atlanta (Georgia) y Austin (Texas), se están estableciendo rápidamente como grandes centros productivos de innovación, compitiendo con el pujante Silicon Valley. En los próximos años, este escenario debe generar más actividades empresariales y especialmente M&As en el segmento de la tecnología.

An aerial photograph of Miami, Florida, showing a wide sandy beach on the left, turquoise ocean waves, and a dense urban skyline with numerous high-rise buildings on the right. A canal or river winds through the city. The sky is bright blue with scattered white clouds. A yellow text box is overlaid on the right side of the image.

**Comodidad sureña:** Las políticas estatales favorables a las empresas están atrayendo empresas innovadoras al sur

# Tendencias **para 2023**

**El volumen de M&A viene disminuyendo en cada trimestre de 2022 desde el máximo alcanzado en el primer trimestre.**

El año que viene esta tendencia debería invertirse. La interrogante es cuánto bajará esta curva. Existe potencial para que las cifras de M&A se sitúen por debajo de los niveles históricos durante un periodo, ya que las empresas se enfrentan a la recesión y vuelven a centrar su atención en sus negocios principales. Para compensar esta situación, muchos estrategas con acceso a capital buscarán adquisiciones de crecimiento estimuladas por la digitalización y la convergencia del sector, mientras que el private equity sigue beneficiándose de los niveles históricamente altos de las reservas de efectivo. El nuevo capítulo político en Brasil, la tercera economía de las Américas, también podría aumentar la confianza de los inversionistas extranjeros, estimulando la inversión en el país.

**1 Ingresos digitales recurrentes**

**2 Reservas financieras en cifras**


**3 Consolidación de la tecnología privada**

**4 Convergencia sectorial**

**5 Viva Brasil**

# 1 Ingresos digitales recurrentes

Uno de los temas definitorios de 2022 fue el gran interés que mostraron los adquirentes de las empresas de software como servicio (SaaS). La adquisición de Figma por parte de Adobe Systems, por USD 20.000 millones, fue la mayor operación de M&A del tercer trimestre, y también hubo una serie de movimientos relevantes respaldados por sponsors, incluidos Vista Equity Partners y Thoma Bravo, que cuentan con elevado nivel de especialización en software. La fuerte caída de las valoraciones en el área tecnológica es un importante catalizador del actual flujo de negocios, al igual que las presiones a las que se enfrentan las empresas en el actual entorno inflacionario y de desaceleración del crecimiento. Las empresas SaaS ayudan a sus clientes B2B a incrementar su eficiencia mediante la automatización y la racionalización operativa. También suelen beneficiarse de los flujos de ingresos recurrentes y resistentes debido al hecho de que estas plataformas de software están integradas en los flujos de trabajo, lo que las convierte en herramientas de misión crítica. Por esta razón, la actividad en el área del software debería continuar contribuyendo a lo que ya es una perspectiva optimista para el sector TMT. Los vientos en contra a corto plazo son fuertes, pero no hay quien detenga el tren de la digitalización.

A man in a dark suit and glasses is leaning over a glass railing on a modern building's balcony, looking at a tablet. The background shows a bright, modern interior with white walls and a window. A yellow vertical bar is on the right side of the image.

**Negociaciones atrevidas: La perspectiva de eficiencias a largo plazo está generando interés en las transacciones de SaaS**



## 2 Reservas financieras en cifras

La recaudación de fondos de private equity registró un descenso en torno al 22% en 2022, lo que, según Preqin, es una retracción considerable. Sin embargo, las empresas de private equity siguen con altísimos niveles de dinero en efectivo, ya que su ritmo de negociación se ha atenuado y, al mismo tiempo, sus arcas fueron reabastecidas durante el 2021 debido a la intensa actividad de los vendedores en este mercado. A escala mundial, se calcula que estos fondos disponen de USD 1,68 billones en diversas estrategias y aproximadamente la mitad de esta cifra se encuentra en fondos estadounidenses.

Los fondos de PE dependen del endeudamiento para las buyouts apalancadas, y es cierto que el acceso al crédito es más difícil y más caro, ya que los tipos de interés han aumentado. Esto puede significar que los sponsors tendrán que negociar más el precio y utilizar equity backstops (el 100% del desembolso en control accionario), ya que el apalancamiento limitado los obliga a recalibrar sus modelos de rentabilidad. Sin duda, el 2023, como una continuación de las condiciones de 2022, será probablemente uno de los mercados empresariales más desafiantes desde la crisis financiera mundial. Sin embargo, muchos fondos están bien equipados para el próximo año.

**Equidad bien equipada: Los fondos norteamericanos poseen aproximadamente la mitad de todos los fondos de las Américas**

### 3 Consolidación de la tecnología privada

Estados Unidos ha sido testigo de algunas transacciones tecnológicas realmente monumentales en 2022, como la adquisición de Twitter por parte de Elon Musk y la compra prevista de VMware por Broadcom. En gran medida, estos deals se llevaron a cabo a la vista del público. En los mercados privados puede producirse una oleada de consolidación relacionada con la tecnología. Los mercados de IPO se desaceleraron bruscamente y los deals de SPAC desaparecieron. Asimismo, muchas empresas tuvieron que dejar de lado sus expectativas de salir a bolsa a corto plazo.

Las empresas respaldadas por capital de riesgo están tardando más en realizar sus IPOs. Algunos ejemplos son Uber y Airbnb, que estuvieron bajo control privado durante más de una década antes cotizar en bolsa. En 2023, habrá presión sobre las empresas de tecnología privadas para que salgan del modelo de "crecimiento a cualquier costo" a uno más centrado en generar ganancias. Las presiones de los costos y la reducción del flujo de caja, a medida que los fondos de capital de riesgo actúan con mayor cautela, también deberían significar un mayor impulso para la consolidación de la tecnología privada.



**Ganancias privadas:** Las empresas de tecnología permanecerán privadas por más tiempo y se centrarán más en las ganancias



**Frenesí de alimentación: Un año desafiante puede provocar una mayor consolidación del subsector**


## 4 Convergencia sectorial

Uno de los deals más destacados del tercer trimestre fue el pago de USD 3.700 millones desembolsado por Amazon para hacerse con la empresa de atención primaria One Medical. Es el paso más reciente que ha dado el gigante del comercio electrónico en el sector de la salud, lo que pone de manifiesto la diversificación de Amazon, como se observa con la adquisición del famoso estudio cinematográfico MGM, que también se realizó en el primer trimestre. A continuación, compró por USD 1.700 millones la compañía que fabrica las aspiradoras automáticas Roomba, también en el tercer trimestre.

En otros lugares, el espectacular colapso del exchange de criptomonedas FTX en noviembre aumentó la probabilidad de que se cree una regulación para proteger a los clientes, y es probable que el sector promueva una convergencia con las finanzas tradicionales. Durante ese mismo mes, JP Morgan patentó una marca registrada para billeteras de criptomonedas, la cual permite que los usuarios puedan custodiar ellos mismos sus activos sin exchanges centralizados. Si el año que viene resulta ser aún más difícil para la economía, las grandes empresas con balances patrimoniales solventes pueden sacar partido de esa situación para redoblar sus incursiones en subsectores identificados como vías de crecimiento en el futuro.

## 5 Viva Brasil

Las elecciones de noviembre en Brasil podrían significar una oportunidad para el mercado de M&A del país. El nuevo Presidente Luiz Inácio Lula da Silva gobernó el país entre 2003 y 2010, periodo durante el cual el superávit comercial del país prácticamente se triplicó, contribuyendo a aliviar la deuda pública y a más que duplicar el crecimiento económico, con lo que financió sus programas sociales. La llegada al poder de un líder de izquierda puede no ser la opción más favorable para las empresas. Sin embargo, Lula se enfrenta a un panorama político y fiscal muy diferente y se espera que adopte una postura política más centrista en comparación con la que tuvo durante su presidencia anterior para estabilizar los mercados y la moneda. Además, el enfoque visiblemente indiferente del expresidente Bolsonaro en torno a la temática ESG hizo que el capital institucional extranjero se alejara considerablemente del país. Una reversión de esto podría dar lugar a más negocios extranjeros en Brasil.

A woman with voluminous, dark curly hair is smiling warmly while looking down at a tablet computer she is holding. She is wearing a dark blue blazer over a white collared shirt. The background is a bright, out-of-focus indoor setting, possibly a cafe or office, with a warm light source visible in the upper right.

**Efecto Lula: El cambio de gobierno en Brasil es un buen augurio para la inversión extranjera**

### Acerca de este informe

Producido en asociación con Mergermarket, una empresa Acuris  
Editores (Acuris Studios): Julian Frazer, Yining Su



    #Wheredealsaremade

Contáctenos a través de [www.datasite.com](http://www.datasite.com) o por correo: [info@datasite.com](mailto:info@datasite.com) | **Argentina** 800 3455 448 | **Brasil** 11 3895 8542  
**Chile** 800 914 466 | **Colombia** 800 518 5251 | **Mexico** 55 8000 7438

©Datasite. Reservados todos los derechos. Todas las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. DS-1.401-sp

