

MERCADO DE M&A EN LATINOAMÉRICA

INFORME N° CVI

Diciembre 2016



CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
1. LATINOAMÉRICA	4
2. INDUSTRIAS	8
3. BRASIL	13
4. MÉXICO	16
5. CHILE	19
6. COLOMBIA	22
7. PERÚ	25
8. ARGENTINA	28
9. CONSIDERACIONES FINALES	31

INTRODUCCIÓN

Más del 20% de la actividad de M&A en Latinoamérica en las últimas dos décadas ha involucrado al sector de commodities, el cual ha sufrido una caída significativa desde mediados de 2014. Este sector desempeña un papel importante en la economía de la región, siendo el hierro y el cobre dos de las principales exportaciones de Brasil y Chile. Además, el petróleo representa también gran parte de las exportaciones de México y Colombia. Los precios y la demanda mundial del petróleo sin duda tendrán un impacto local significativo en el futuro de la región.

A lo largo del 2015, se completaron 997 acuerdos de fusiones y adquisiciones en el mercado latinoamericano. La inversión total realizada en estos acuerdos fue de USD 80,9 mil millones. A su vez, los principales mercados en M&A de Latinoamérica están liderados por Brasil, México, Chile, Perú, Argentina y Colombia.

El análisis sectorial del mercado, dentro de Latinoamérica, se observa que la mayor cantidad de acuerdos se produjo en el sector de Consumo Masivo con 237 operaciones (24% del total), mientras que la industria con mayor valor agregado fue la de Tecnología, Medios y Telecomunicaciones con USD 24,5 mil millones (30% del total invertido).

Perspectivas económicas estables, nuevas políticas fiscales y monetarias van a determinar el camino favorable o de lo contrario desfavorable para la industria de fusiones y adquisiciones. Los inversionistas deben considerar que los países emergentes como Colombia, Chile y Perú están haciendo una mayor contribución a la actividad global de los acuerdos, mientras que el sector de consumo se ha vuelto cada vez más importante para las economías locales debido a una mayor demanda interna por un crecimiento constante de las clases medias. Sin embargo, el riesgo regulatorio sumado a obtener un exitoso due diligence continúa siendo un desafío.

ESTE ES UN EXTRACTO DEL INFORME DESARROLLADO, PARA MAYOR INFORMACIÓN CONTACTARSE AL CORREO webmaster@prospectiva2020.com