

Las nuevas sinergias del M&A

OPINIÓN



ALEJANDRA SANTISTEVAN

Asociada senior del Estudio Muñiz

Una de las principales razones por las que ocurren las adquisiciones de empresas para consolidar sinergias y de esta manera crear mayor valor pa-

ra el negocio. Con los cambios que ha traído la nueva realidad, esta necesidad de adquirir un negocio para sumar fuerzas no ha desaparecido, al contrario, se ha repotenciado. Esta situación se da en muchos casos para incluir una línea adicional de negocios necesaria para el principal, como la adquisición de una empresa de transporte para el traslado de los productos fabricados o una empresa empacadora para el correcto envasado de estos.

Ahora bien, las sinergias no se dan únicamente a través de la compra de un negocio o activo, también se pueden generar a través de la suscripción de acuerdos entre dos em-



presas que se necesitan entre sí. Estos son los famosos joint ventures que se suscriben cuando las empresas que participan mantienen su individualidad, es decir, siguen sien-

do dos organizaciones separadas, pero se alían por un fin concreto. Por ejemplo, para compartir una planta de producción, maquinaria, transporte, canales de distribución, gastos de publicidad, equipos de ventas, u otros. De esta manera, uniéndose podrán reducir costos operacionales, optimizar los recursos existentes y disminuir algunos riesgos.

La nueva realidad ha hecho que muchas empresas ante las necesidades que se les presentaron se vieran obligadas a unirse para sobrevivir. El ejemplo más claro de esto es el caso de los deliveries a domicilio; antes de la pandemia todavía había algunos negocios que no tenían el servicio de entrega a domicilio, ahora eso es imposible, simplemente desaparecerían. Esta es la

razón por la que la gran mayoría de empresas de todos los rubros (alimentos, prendas de vestir, productos de limpieza, hasta vacunas) han suscrito acuerdos con negocios que se dedican al transporte de dichos bienes y servicios.

La idea en estos tiempos es resistir el entorno desfavorable e intentar sobrevivir en la medida de lo posible; para eso son necesarios todos los mecanismos para lograrlo. Con la llegada de la ansiada vacuna y la vuelta poco a poco a la normalidad que antes conocíamos, estos cambios que se han dado sin duda alguna van a continuar. Muchos empresarios están viendo comprar negocios o activos para repotenciar aquello que antes tenían, lo mismo con los contratos de joint venture, que cada día son más comunes.