

¿Por qué se usa cada vez menos algunos de los asesores de M&A?

El mercado está madurando y usando cada vez más asesores pero, al mismo tiempo, los clientes empiezan a saber lo que piden. Así, los grandes bancos de negocios se encuentran en la problemática de tener que rediseñar sus modelos estratégicos tratando de seguir lo que hacen las boutiques de éxito.

La situación económica en España y en la mayoría de países de nuestro entorno económico es boyante, por lo que la nueva ola de fusiones y adquisiciones está a unos niveles de actividad nunca vistos. Paralelamente, los clientes han ido aprendiendo los factores necesarios para tener éxito en este tipo de procesos. No obstante, últimamente está surgiendo una tendencia aparentemente paradójica: las grandes operaciones se hacen cada vez más sin asesores y retribuyéndoles menos aunque, en paralelo, el resto de transacciones se hacen cada vez más con asesores y, además, pagándoles más.

Las razones para esta tendencia son claras. Los grandes bancos de negocio han abusado de su fuerza y de la inmadurez del mercado; así, han percibido honorarios desmesurados, no han dado un juicio independiente y de confianza, han roto el deber de confidencialidad para proponer operaciones que conocían por su labor profesional, etc. de tal forma que han ido a maximizar el beneficio a corto plazo. En cambio, las empresas con propietarios definidos han preferido trabajar con boutiques que contaban con personas en las que han confiado a largo plazo y, además, han solicitado temas concretos retribuyéndoles en consonancia. Las boutiques han trabajado la experiencia sectorial real y han

intentado desarrollar unas relaciones de confianza y de afecto personal con los clientes.

En España, este tipo de tendencias llegan con retraso pero es conveniente que ya todos reflexionemos. De entrada, tras 17 años en el sector compruebo que ya casi no quedan voces que piensen que se puede funcionar en el retorno económico actual sin contemplar operaciones de fusiones y adquisiciones (repasemos en la hemeroteca el posicionamiento del Banco Popular de hace unos años y el actual). A partir de ahora, el próximo paso debe consistir en que las empresas españolas usen más a los asesores y pasemos del 20% actual al 75% de nuestro entorno.

El siguiente paso será contratar al colaborador más conveniente para asesorar; cuestión en la que, todos los que hemos tenido la oportunidad de liderar algún proyecto empresarial, sabemos que es lo más difícil pues significa crear un equipo. Así, saber para que se quiere a ese asesor y saber comprobar que realmente cumple con las necesidades es una tarea esencial (chequear referencias, reputación en el mercado, etc.) y es una labor en la que es mucho más fácil errar que acertar cuando el mercado aún no es transparente y está en sus inicios.

Josep M. Romances
Closa Corporate Finance Advisors
Tel.: 91 426 04 04
E-mail: jrp@closa.com

Promedio de honorarios pagados a asesores según tamaño de la operación						
Tramos / Valor de operación (\$M)	1998	1999	2000	2001	2002	2003
>49,9	1,51	1,55	1,53	1,66	1,59	1,73
>50 - 499,9	0,87	0,88	0,89	0,89	0,86	0,88
>500 - 999,9	0,57	0,57	0,56	0,53	0,52	0,54
1bn>	0,28	0,29	0,29	0,27	0,26	0,26

Fuente: Dealogic

Operaciones concluidas sin asesor								
€M	2000 Cantidad	Número de operaciones	2001 Cantidad*	Número de operaciones	2002 Cantidad*	Número de operaciones	2003 Cantidad*	Número de operaciones
Total operaciones	3.527	30.716	1.823	26.364	1.400	24.672	1.057	16.670
Operaciones con al menos un asesor	2.885	6.482	1.490	5.429	1.087	4.853	789	3.356
Sin asesor	642	24.234	333	20.935	313	19.819	268	13.314
% del total	18,20%		18,30%		22,40%		25,40%	

Fuente: Dealogic