



ARTÍCULO

LA BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES EN MATERIA DE M&A EN EL SECTOR FINANCIERO:

7 OPORTUNIDADES E INICIATIVAS PARA FUNDAMENTAR LA ESTRATEGIA



BDO



**ESTE ARTÍCULO FUE
PREPARADO POR:**

BISMARK RODRÍGUEZ

Socio de Advisory

bismark.rodriguez@bdo.com.pa

Muchos de los ejecutivos de entidades financieras están pensando si este es el momento de buscar oportunidades de compra de otras entidades que complementen y apoyen el logro de objetivos financieros y de mercado.

Algunos se preguntan si en la actual perspectiva de incremento continuado de tasas de interés, la aparición de opiniones sobre una posible recesión de la economía, inquietud social y política, y un escenario de inflación generalizado sin comparación en los años más recientes. Este cuestionamiento no carece absolutamente de fundamento. Es realmente una posibilidad.

Estamos empezando a ver señales de que el crecimiento de la economía doméstica real se está desacelerando, con una caída de la confianza del consumidor, una actividad inmobiliaria más frágil y una reciente debilidad en los precios de las materias primas, inflación y tensiones sociales. Esto conlleva a mayores costos operativos que desafían la capacidad del sector de gestionar con eficiencia su estructura de balance y, por ende, del nivel de absorción de rentabilidad en la operativa del negocio.

Aun así, el cuestionamiento de si es apropiado o no buscar oportunidades en materia de Fusiones y Adquisiciones (M&A) se mantiene por muchos motivos. Y es que hay suficientes habilitadores que revelan oportunidades para la toma de decisiones en esta materia sobre las cuales es necesario meditar de forma seria.

Entre estas oportunidades están:

1. Obtener las capacidades y el talento para implementar nuevas estrategias de negocio con las que no se cuentan en la actualidad;
2. Considerar la adquisición de activos digitales ya estructurados para monetizar la transformación digital con una oferta renovada de productos y servicios;
3. Entrar en un nicho de mercado en el que es importante entrar antes que la competencia encuentre una vía más rápida y mejorada;
4. Desarrollar servicios de pagos que acompañen una expansión regional con reducido costo de operación financiero y operacional;
5. Identificar sinergias aparentes que puedan ayudar a mejorar el valor de la acción y la retribución a los inversionistas;
6. Imprimir agilidad y seguridad al volumen de desembolsos en segmentos de clientes que tengan un mayor apetito de crecimiento con una menor sensibilidad al margen de intereses, lo cual debe resultar en el uso de liquidez que actualmente genera cero margen de contribución, para hacerla más productiva;
7. Concretar la oportunidad real de diluir costos de operación y regulatorios, a la vez de mejorar la estructura de servicio al cliente y el modelo de operación actual.

Las oportunidades que algunos actores del mercado han visto y que se enumeraron precedentemente, de manera individual o en una combinación de varias de ellas, no hace menos complejo la determinación de plantearse y de lograr la misión de crecer y prosperar, especialmente en un entorno que constantemente demanda dirigir la atención hacia eventos emergentes ante los cuales hay que responder con inmediatez y en mercados donde hay más instituciones buscando comprar que vender.

Por otro lado, algunos ejecutivos son de la idea de que antes de salir a comprar, es propicio buscar establecer sólidas fundaciones en sus organizaciones para alistarse y dar el siguiente paso. Esto implica para ellos, hacer una evaluación de diversos elementos que se constituirán en las palancas habilitadoras del crecimiento de la organización.

Algunos de los puntos de trabajo que se han identificado en muchas organizaciones están asociadas con los siguientes planes de acción:

1. Reformular la estrategia multianual para reconocer que el actual escenario es un factor de disrupción a cualquier cosa que se haya aprobado con anterioridad;
2. Visionar a dónde aspira a llegar la organización, con quiénes y en dónde se estima hacer negocios y qué resultados se esperan obtener;
3. Identificar el estado actual de las capacidades del talento y la tecnología para ir a la búsqueda de esa visión de negocio futura;
4. Fortalecer la gestión operacional adoptando esquemas de trabajo ágiles, identificando oportunidades de mejora y fortaleciendo la información que brindan los indicadores de desempeño financiero y operacional;

5. Escoger el modelo de gestión digital que permita cubrir mercados y segmentos de clientes con un alto nivel de satisfacción y un retorno optimizado del servicio;
6. Identificar oportunidades complementarias que permitan la penetración de mercados en el sector de seguros, capital privado y gestión de activos;
7. Diversificar las fuentes de financiamiento y posibles socios y contrapartes que tengan apetito para acompañar o apalancar futuras iniciativas de M&A.

Se espera que más instituciones financieras logren acuerdos en momentos en que, por ejemplo, los servicios de medios de pago se expanden con menor resistencia regulatoria. Esto representa una oportunidad estratégica por lo cual algunos de los bancos y las empresas de tarjetas de crédito se encuentran principalmente entre los actores que impulsarán la actividad de fusiones y adquisiciones para expandir sus negocios, agregando clientes actuales y potenciales, servicios novedosos y rentables, tecnología avanzada y capacidades para lograr alcanzar esa visión estratégica de la corporación.

El cuestionamiento final es, ¿está dispuesto no sólo a ser el comprador de una transacción, sino quien propicie una fusión ganadora?



CONTACTO

BISMARK RODRÍGUEZ

Socio de Advisory

bismark.rodriguez@bdo.com.pa

Edificio BDO

Urb. Los Ángeles, Ave. El Paical

Tel: +507 279 9700

F&F Tower, Piso 30

Calle 50 y 56 Este

Tel: +507 280 8800

www.bdo.com.pa

www.bdo.global

Esta publicación ha sido elaborada detenidamente, sin embargo, ha sido redactada en términos generales y asumida únicamente como una referencia general. Esta publicación no puede utilizarse como base para amparar situaciones específicas y usted no debe actuar o abstenerse de actuar de conformidad con la información contenida en este documento sin obtener asesoramiento profesional específico. Póngase en contacto con BDO en Panamá para tratar estos asuntos en el marco de sus circunstancias particulares. BDO en Panamá, sus socios, empleados y agentes no aceptan ni asumen ninguna responsabilidad o deber de cuidado ante cualquier pérdida derivada de cualquier acción realizada o no por cualquier individuo al amparo de la información contenida en esta publicación o ante cualquier decisión basada en ella. Cualquier uso de esta publicación o dependencia de ella, para cualquier propósito o contexto es bajo su propio riesgo, sin ningún derecho de recurso contra BDO en Panamá o cualquiera de sus socios, empleados o agentes.

BDO Audit, BDO Tax y BDO Advisory son sociedades anónimas panameñas, miembros de BDO International Limited, una compañía limitada por garantía del Reino Unido, y forma parte de la red internacional BDO de firmas miembros independiente.

BDO es el nombre de la marca de la red BDO y de cada una de las Firmas Miembro de BDO.

Copyright © Julio 2022, BDO Panamá. Todos los derechos reservados. Publicado en Panamá.