

¿El covid-19 acelerará las fusiones y adquisiciones y la transformación?



Macarena Navarrete,
Socia principal EY



The better the question. The better the answer.
The better the world works.



Building a better
working world

Principales hallazgos



53%

espera ver que los ingresos vuelvan a los niveles anteriores a la pandemia en 2022.

90%

dice que la pandemia ha acelerado las revisiones de la cartera estratégica; otro 26% se deshará de activos de bajo rendimiento para mejorar las ganancias.

83%

anticipa que América Latina generará el mayor crecimiento y oportunidades para su empresa en los próximos tres años.

77%

dice que la pandemia ha aumentado su enfoque estratégico en la creación de una base de costos flexible.

30%

espera realizar fusiones y adquisiciones en el próximo año.

82%

concuera en que necesita definir su rol futuro en el ecosistema con mayor claridad.

30%

cree que su empresa superó a la competencia durante la pandemia en relación a la innovación en nuevos productos y servicios.

30%

afirma que el principal impulsor estratégico de los M&A es la adquisición de tecnología, talento, nuevas capacidades de producción o startups innovadoras.

97%

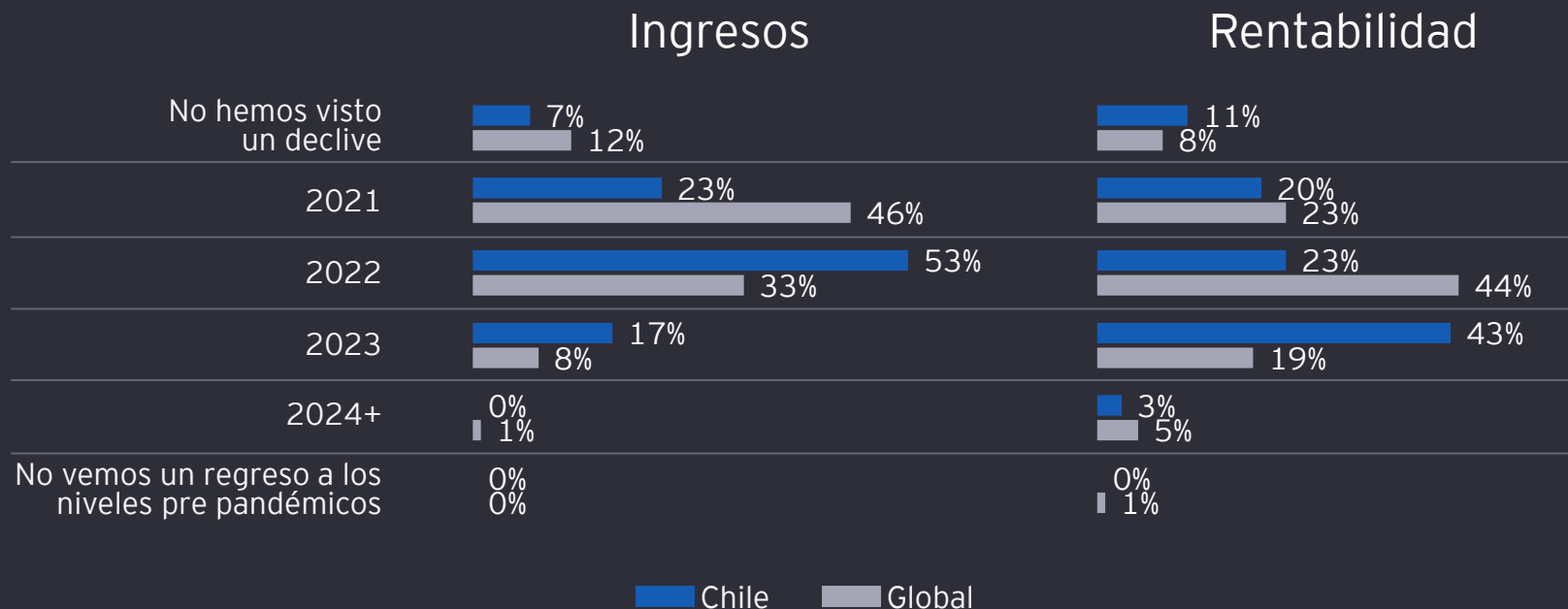
se encuentra actualmente en un importante programa de transformación empresarial y tecnológica.

1

Entorno macroeconómico y la pandemia de covid-19

Los efectos de la pandemia podrían durar hasta 2023

Q ¿Cuándo espera volver a los niveles anteriores a la pandemia?

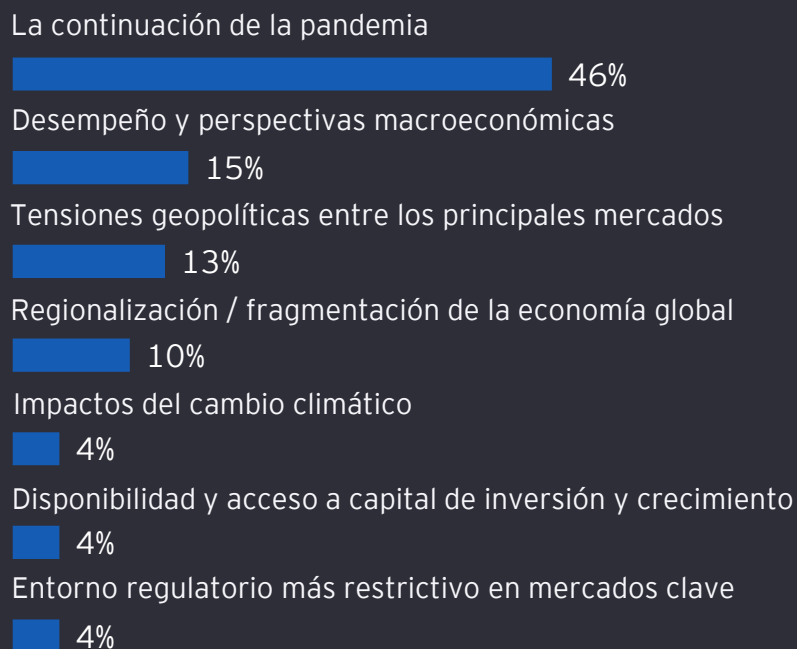


A pesar de un año de interrupciones debido a la pandemia, la mayoría espera ver una recuperación de los ingresos en 2022 y de la rentabilidad, en 2023.

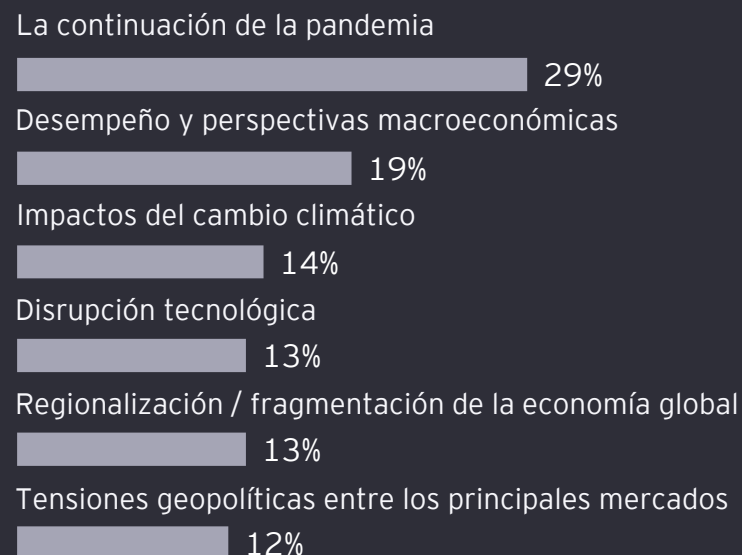
La pandemia sigue siendo la mayor amenaza, pero los riesgos pre pandémicos no han desaparecido

Q Principales riesgos para el crecimiento de la empresa

Chile



Global

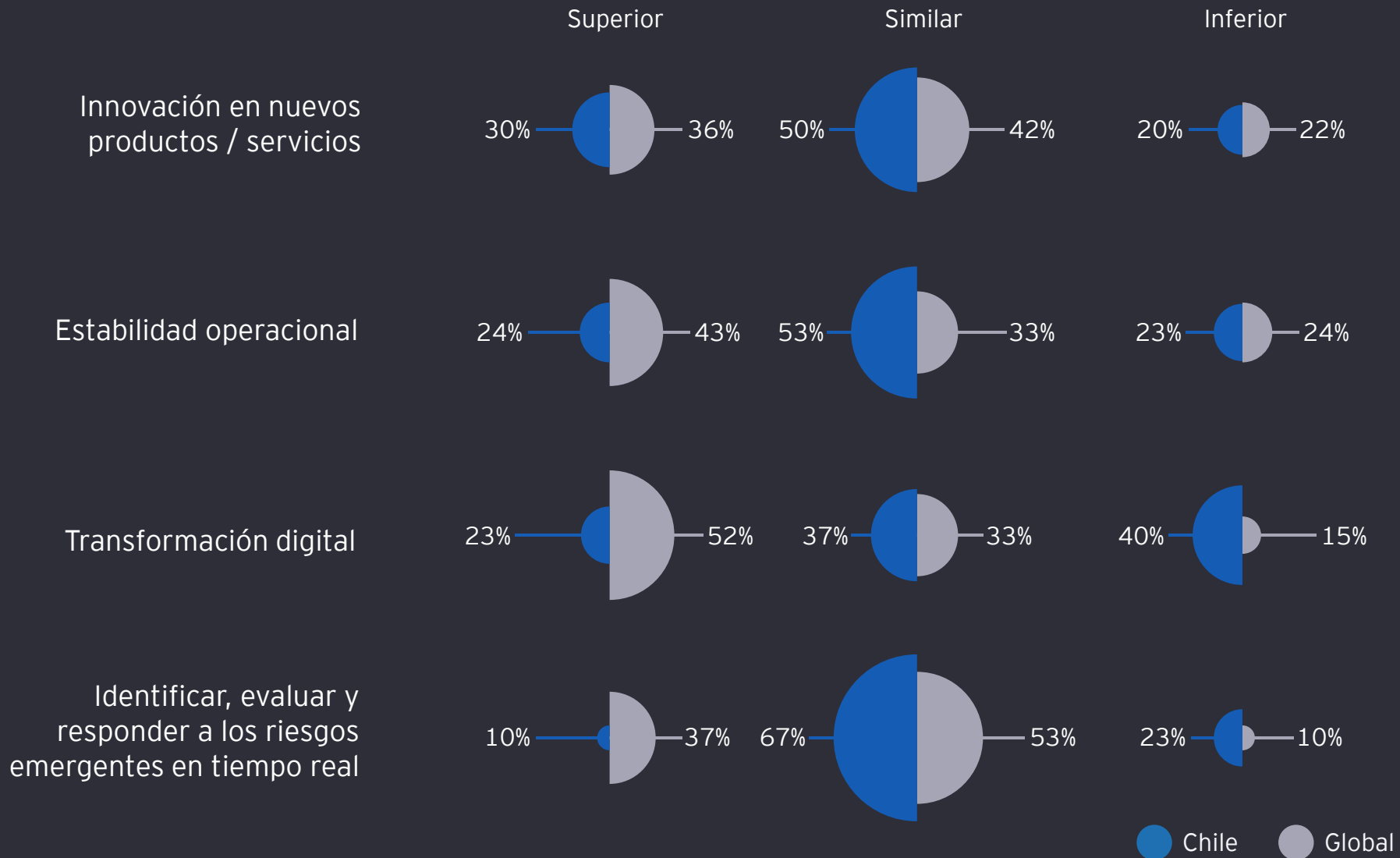


Los ejecutivos no sólo están preocupados por el riesgo continuo de la pandemia. También están observando las perspectivas macroeconómicas y las tensiones geopolíticas entre los principales mercados.

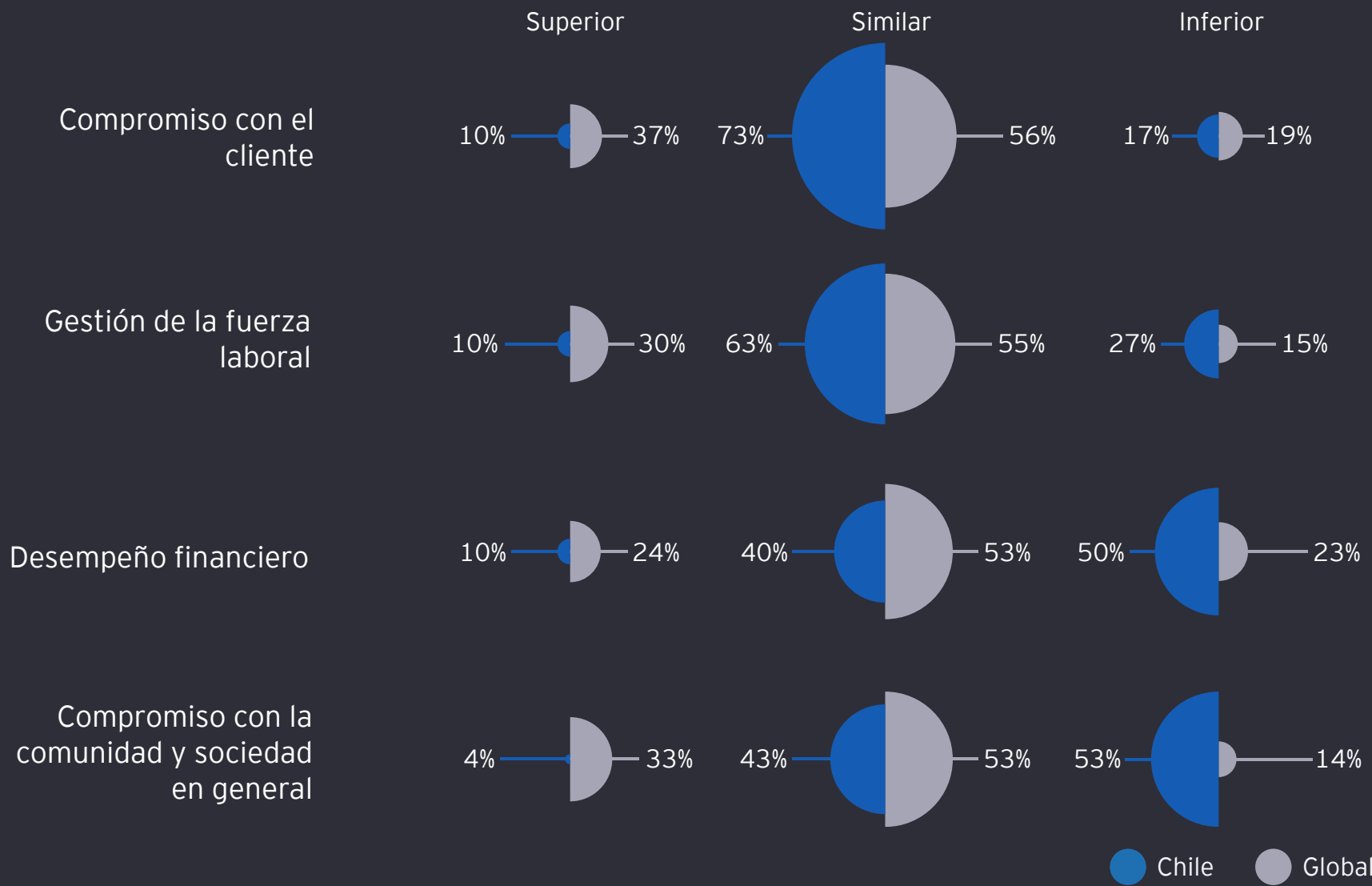
**Mayor competencia de competidores no tradicionales; Incluir a los participantes externos con nuevas tecnologías que están cambiando las preferencias y / o comportamientos de los consumidores.*

A los encuestados se les permitió seleccionar 3 respuestas en orden de prioridad. Los porcentajes se prorratean al 100%.

Q Desempeño en pandemia en relación con competidores (parte 1/2)

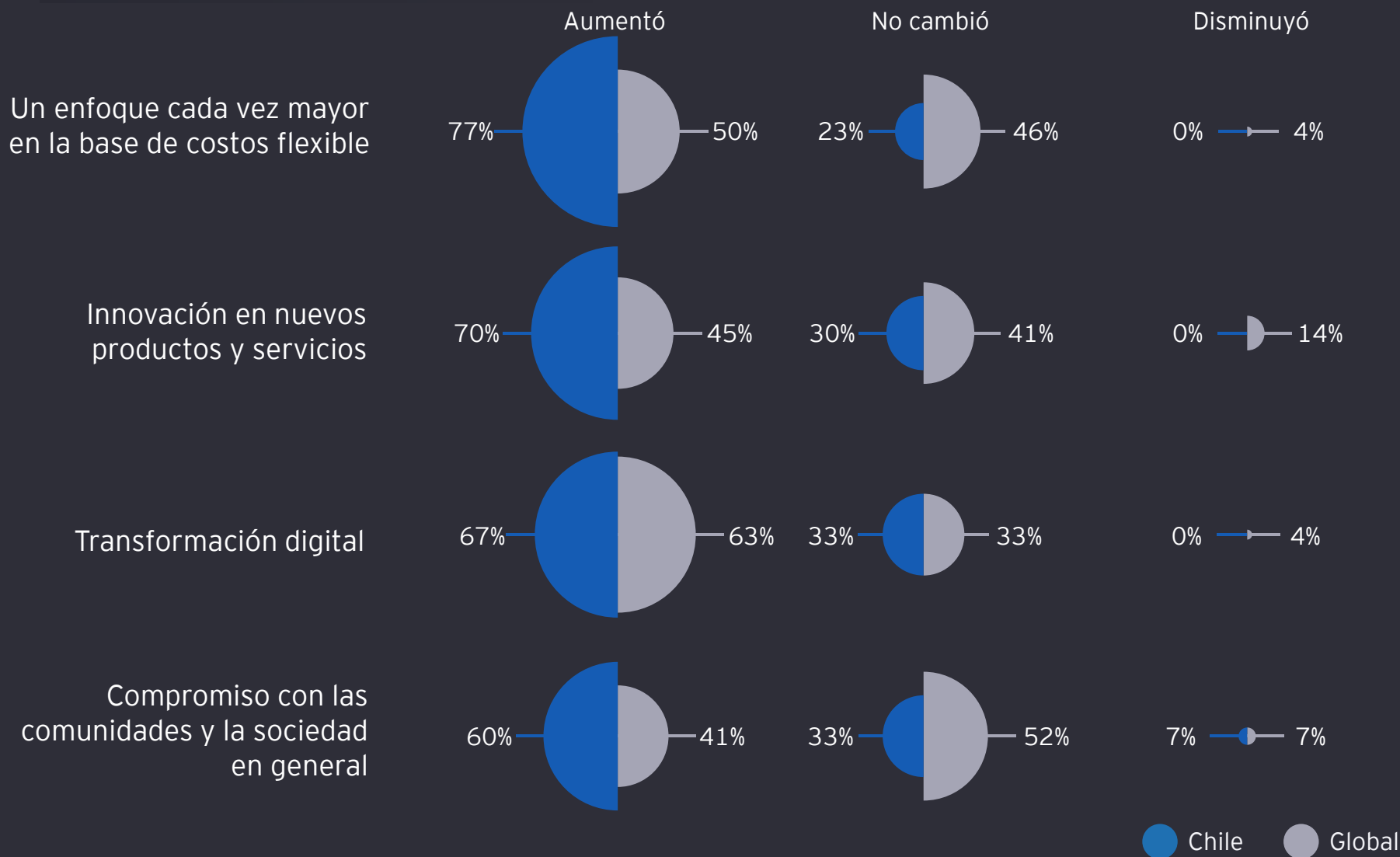


Q Desempeño en pandemia en relación con competidores (parte 2/2)



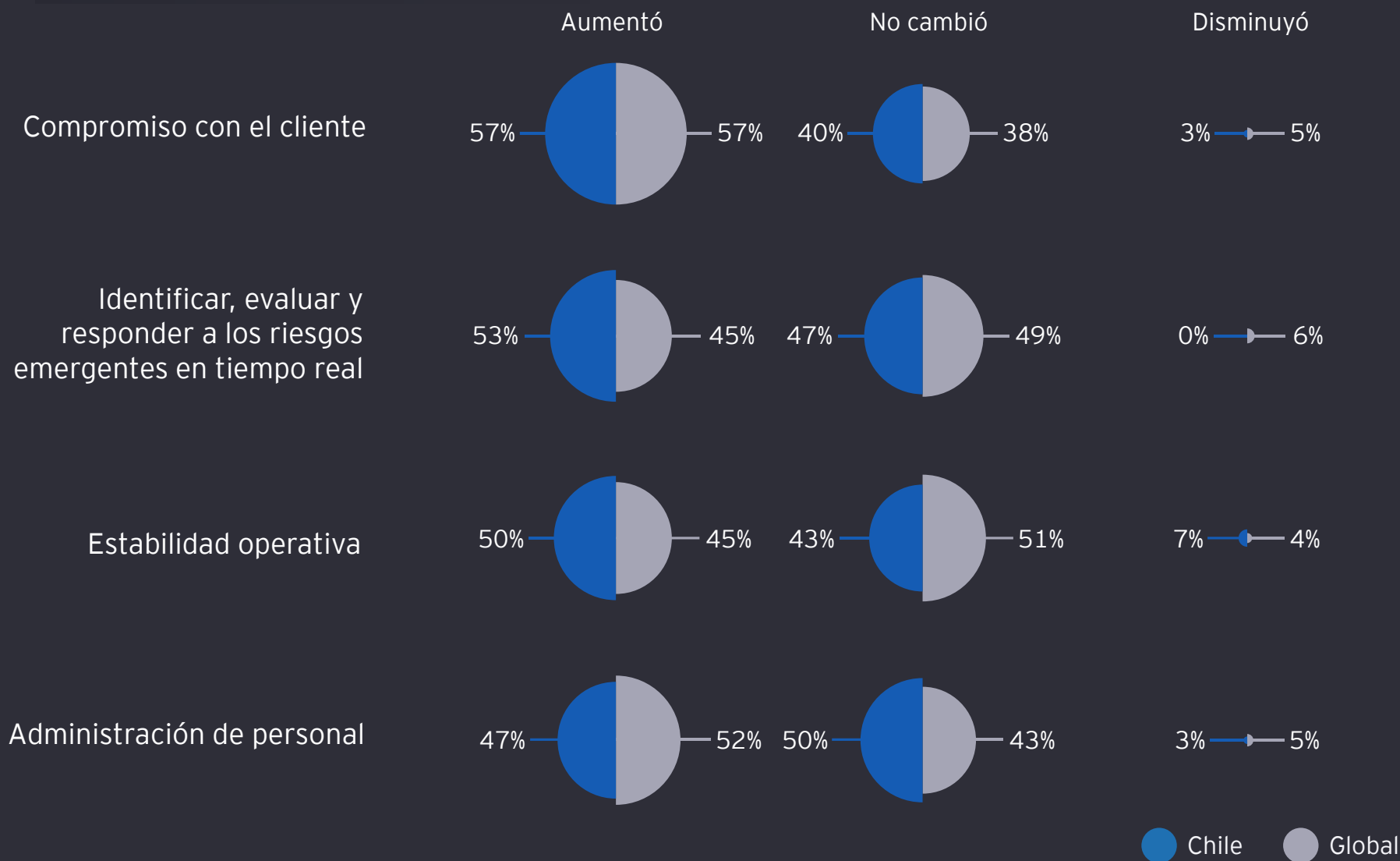
La empresas miran el futuro planeando mantener o aumentar la inversión

Q ¿Cómo ha afectado la pandemia de COVID-19 su enfoque estratégico e inversión? (parte 1/2)



La empresas miran el futuro planeando mantener o aumentar la inversión

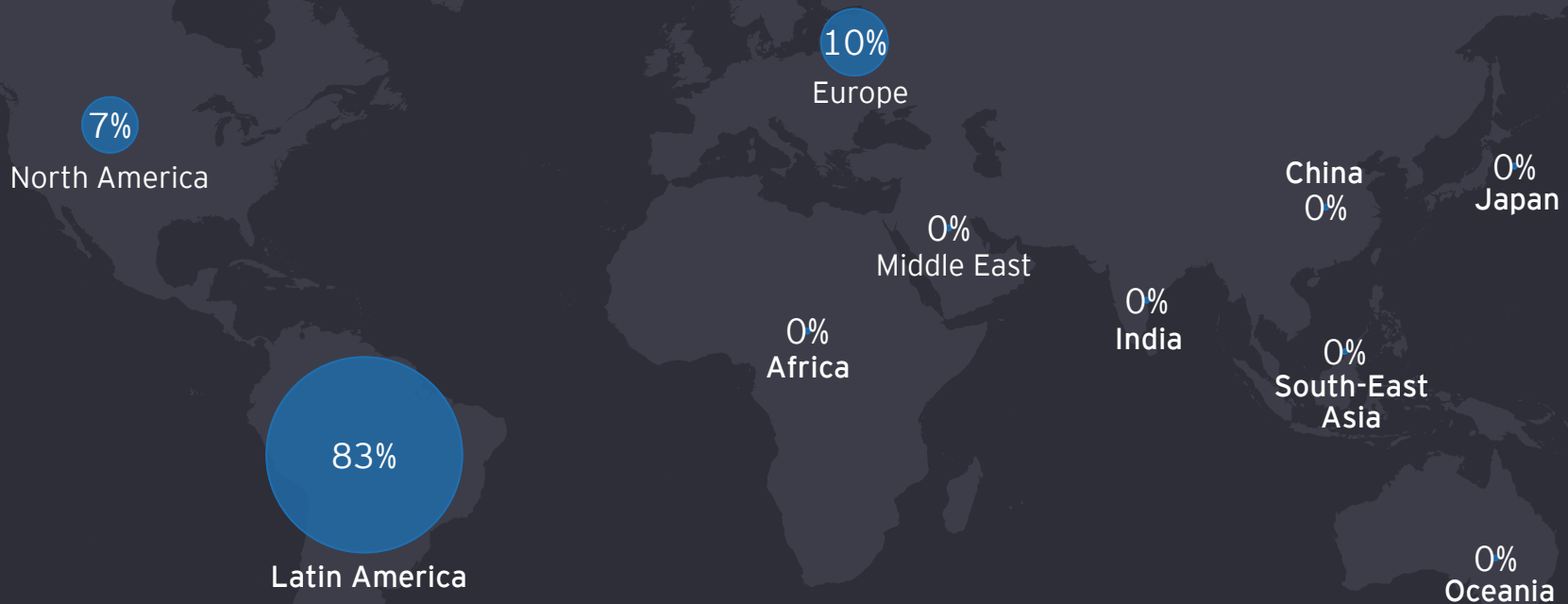
Q ¿Cómo ha afectado la pandemia de COVID-19 su enfoque estratégico e inversión? (parte 2/2)



Los ejecutivos chilenos están enfocando sus inversiones cerca de casa



Las regiones que generarán más crecimiento y oportunidades en los próximos 3 años



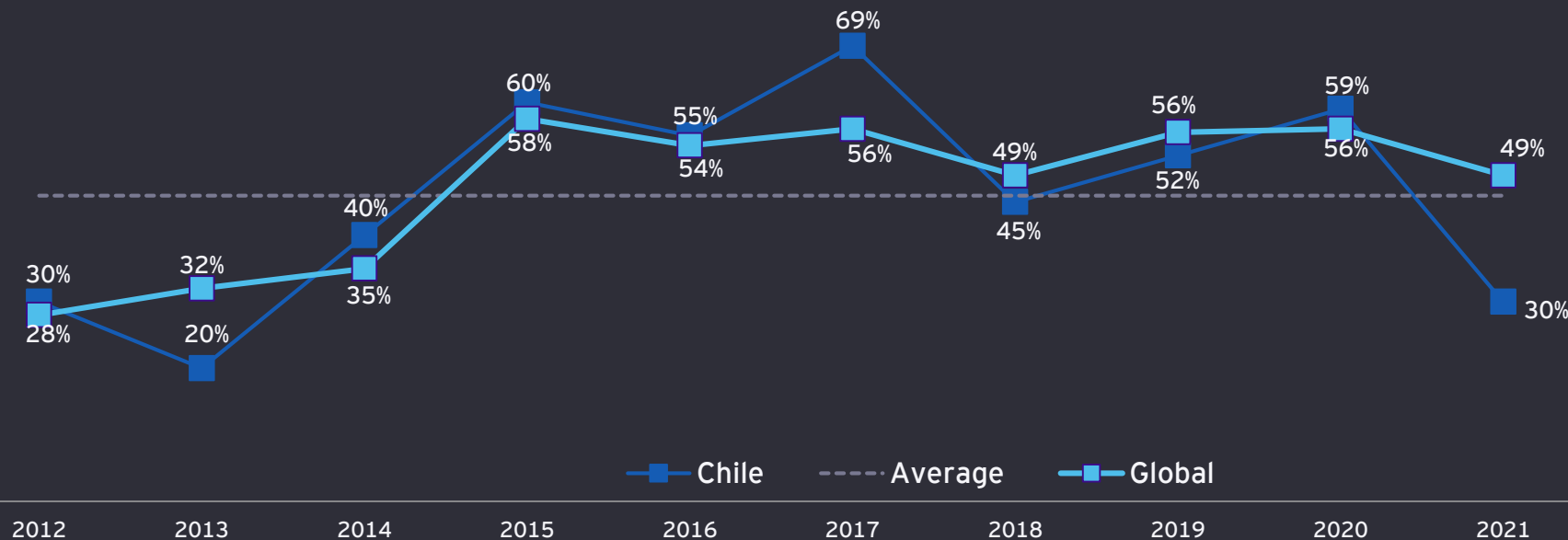
A large, light gray, stylized number '2' is positioned on the left side of the slide, partially overlapping the text.

Perspectiva de fusiones y adquisiciones

Los ejecutivos chilenos son conservadores a la hora de planificar un M&A

Q

¿Espera que su empresa busque activamente fusiones y adquisiciones en los próximos 12 meses?



El promedio para Chile es de 46% desde 2012.

Las adquisiciones de tecnología, talento, nuevas capacidades de producción o startups innovadoras motivan la estrategia de M&A...

Q ¿Cuáles son los principales impulsores estratégicos para realizar adquisiciones?



A los encuestados se les permitió seleccionar 3 respuestas en orden de prioridad. Los porcentajes se prorratan al 100%.

...sin embargo, a la hora de llevarla a cabo, los ejecutivos chilenos prefieren ampliamente adquisiciones conservadoras

Q ¿Cuál será su actividad principal de fusiones y adquisiciones planificada?



Reevaluación de la estrategia de M&A: mayor enfoque en la resiliencia de los targets y la estrategia digital

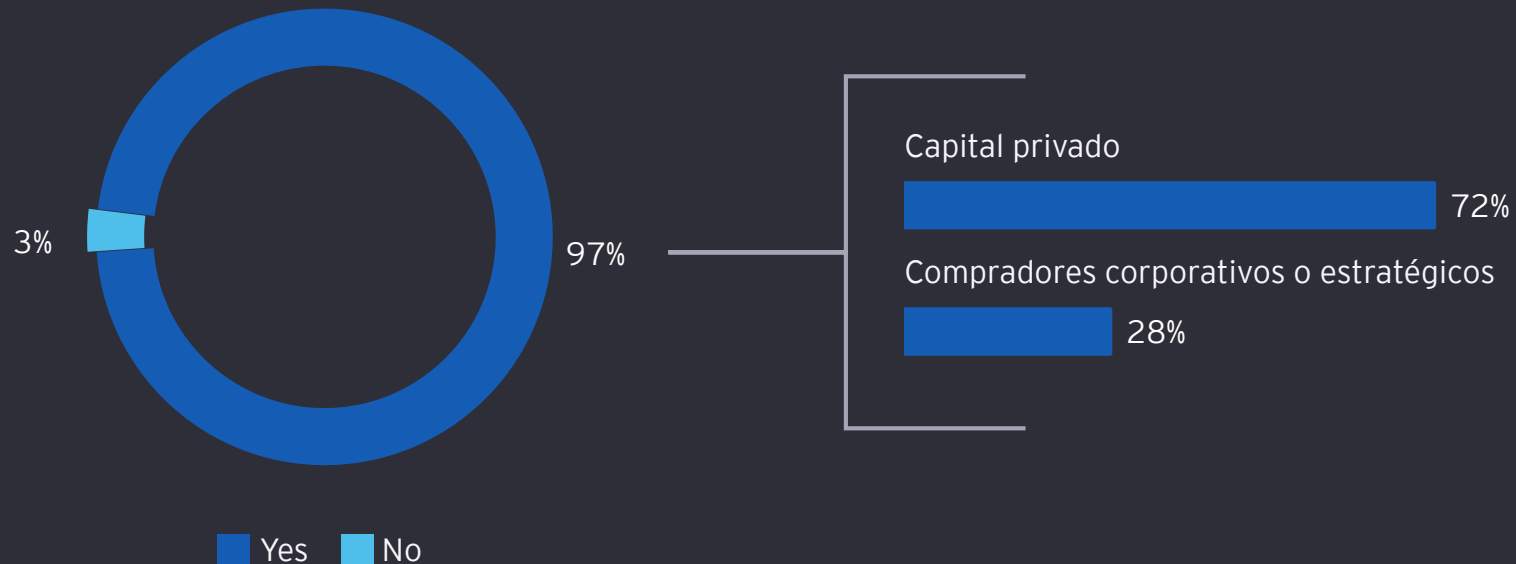
Q ¿Cómo se han visto afectadas su estrategia y perspectivas de fusiones y adquisiciones por la pandemia?



Nos enfocamos más en la estrategia digital y la alineación tecnológica del target al evaluar su negocio
A los encuestados se les permitió seleccionar 3 respuestas en orden de prioridad. Los porcentajes se prorratean al 100%.

El capital privado se considera la principal competencia por los activos

Q ¿Espera ver una mayor competencia por los activos en los próximos 12 meses y, de ser así, de dónde vendría?



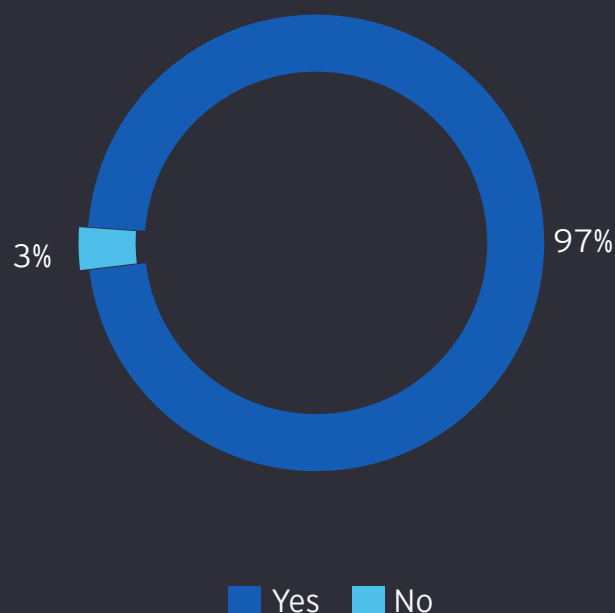
Las firmas de capital privado estuvieron activas en 2020, y la mayoría de los ejecutivos espera que esta tendencia continúe: casi tres cuartas partes de los encuestados que esperan una mayor competencia por los activos vendrá por parte de los Private Equity.

A large, light gray, stylized number '3' is positioned on the left side of the image, partially overlapping the text.

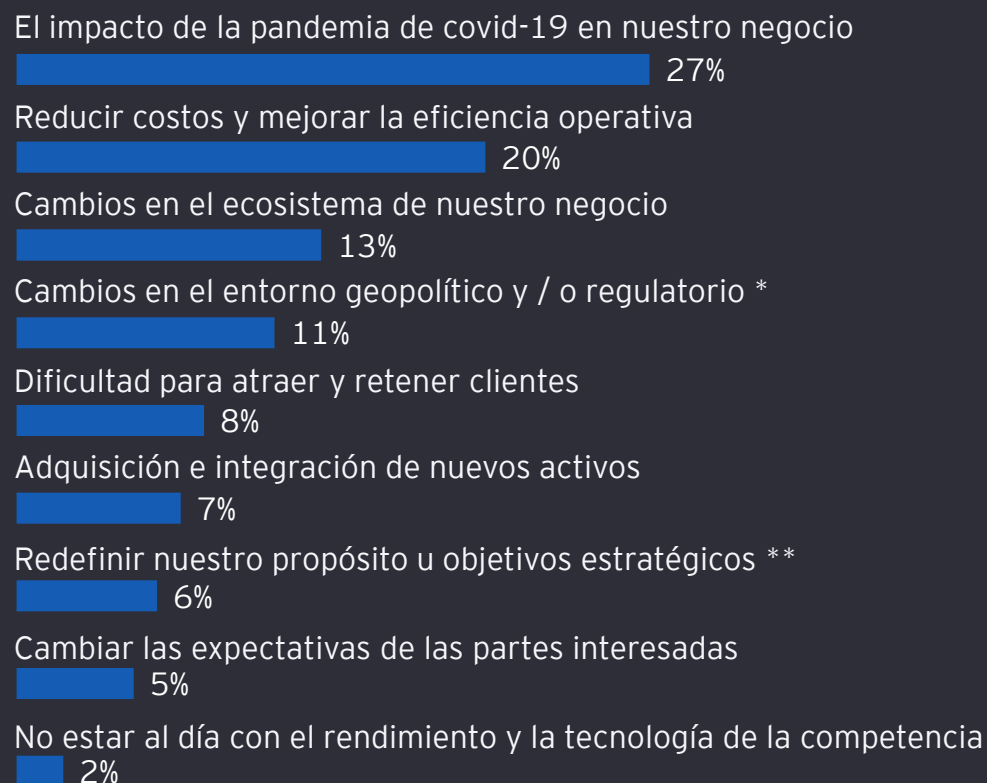
Impulsores de la transformación

Los principales impulsores de la transformación empresarial: la pandemia y la reducción de costos / eficiencia operativa

Q ¿Su empresa se encuentra actualmente en un importante programa de transformación empresarial y tecnológico?



Principales desencadenantes de su transformación



* Cambios en el entorno geopolítico y / o regulatorio que afecten al modelo de negocio

** La necesidad de redefinir nuestro propósito u objetivos estratégicos para el entorno actual.

A los encuestados se les permitió seleccionar 3 respuestas en orden de prioridad. Los porcentajes se prorratan al 100%.

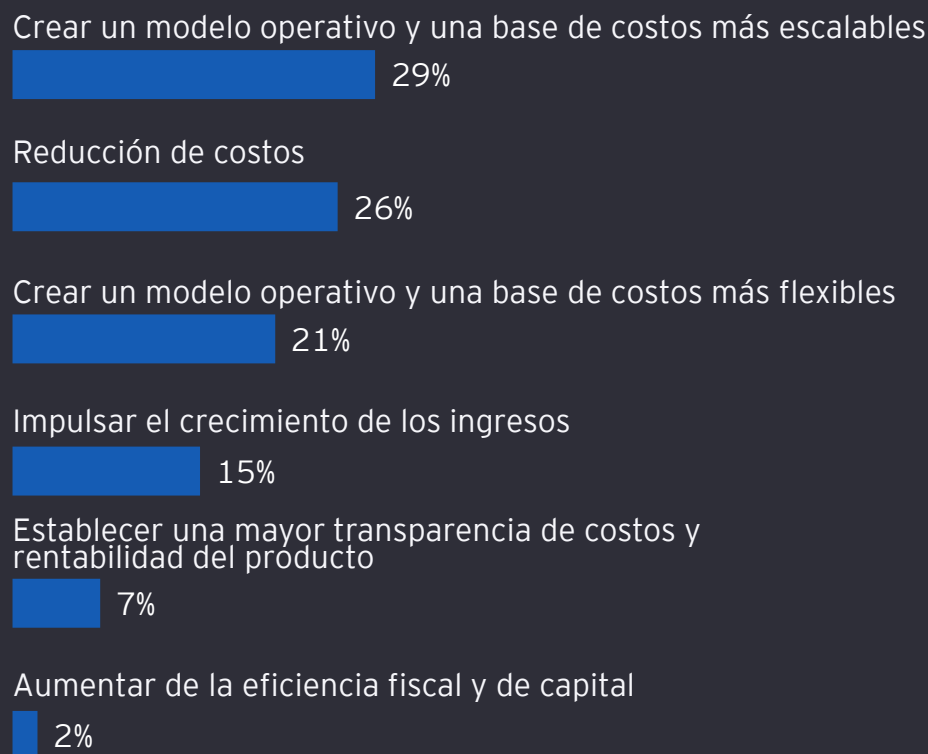
Las principales prioridades para transformación empresarial: creación de modelos operativos escalables y la reducción de costos.

Q ¿Su empresa se encuentra actualmente en un importante programa de transformación empresarial y tecnológica?



■ Yes ■ No

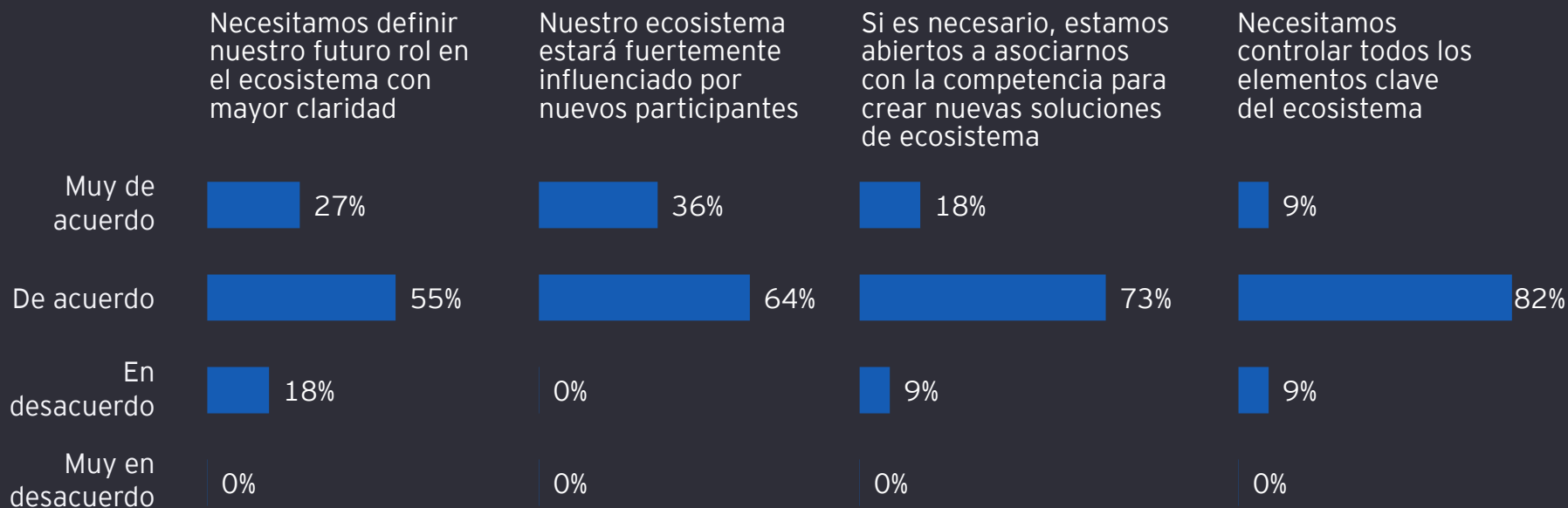
Las prioridades para el programa de transformación



A los encuestados se les permitió seleccionar 3 respuestas en orden de prioridad. Los porcentajes se prorratan al 100%.

Definir claramente el rol en el ecosistema empresarial

Q Enfoque y estado actual con respecto a los ecosistemas en los que opera la empresa



La mayoría de los ejecutivos chilenos están de acuerdo en que necesitan definir claramente su rol futuro en su ecosistema y están abiertos a asociarse con competidores para crear nuevas soluciones.

Las 10 consideraciones clave para ayudar a las empresas a replantear su futuro para el mundo post pandémico

Las fuerzas disruptivas no desaparecerán con la pandemia, y los ejecutivos deben centrarse en una serie de consideraciones clave hoy que podrían permitir un futuro mejor.

1

Haga que su estrategia se adapte al mundo real posterior a la pandemia: pensamiento inteligente que se puede implementar en la práctica, no solo en la teoría.

2

No se centre sólo en el ahora: tome decisiones centradas en la creación de valor a largo plazo: humano, financiero, social y de consumo.

3

Comprenda a su futuro consumidor y lo que es importante para él.

4

Cuide el talento de tu empresa, de lo contrario, alguien más lo hará.

5

Asegúrese de comprender completamente su retorno de la inversión (ROI), especialmente con tecnología digital.

6

Realice movimientos audaces: actúe con rapidez para aprovechar las oportunidades.

7

Asegúrese de tener el capital necesario para financiar su nueva estrategia.

8

Sea claro sobre su propósito y cómo comunicarse con las partes interesadas, los empleados y la sociedad.

9

Desarrolle sus ecosistemas más allá de los actores tradicionales: considere la posibilidad de cooperar con la competencia.

10

No se quede al margen de las fusiones y adquisiciones: los compradores activos pueden obtener mejores resultados.

4

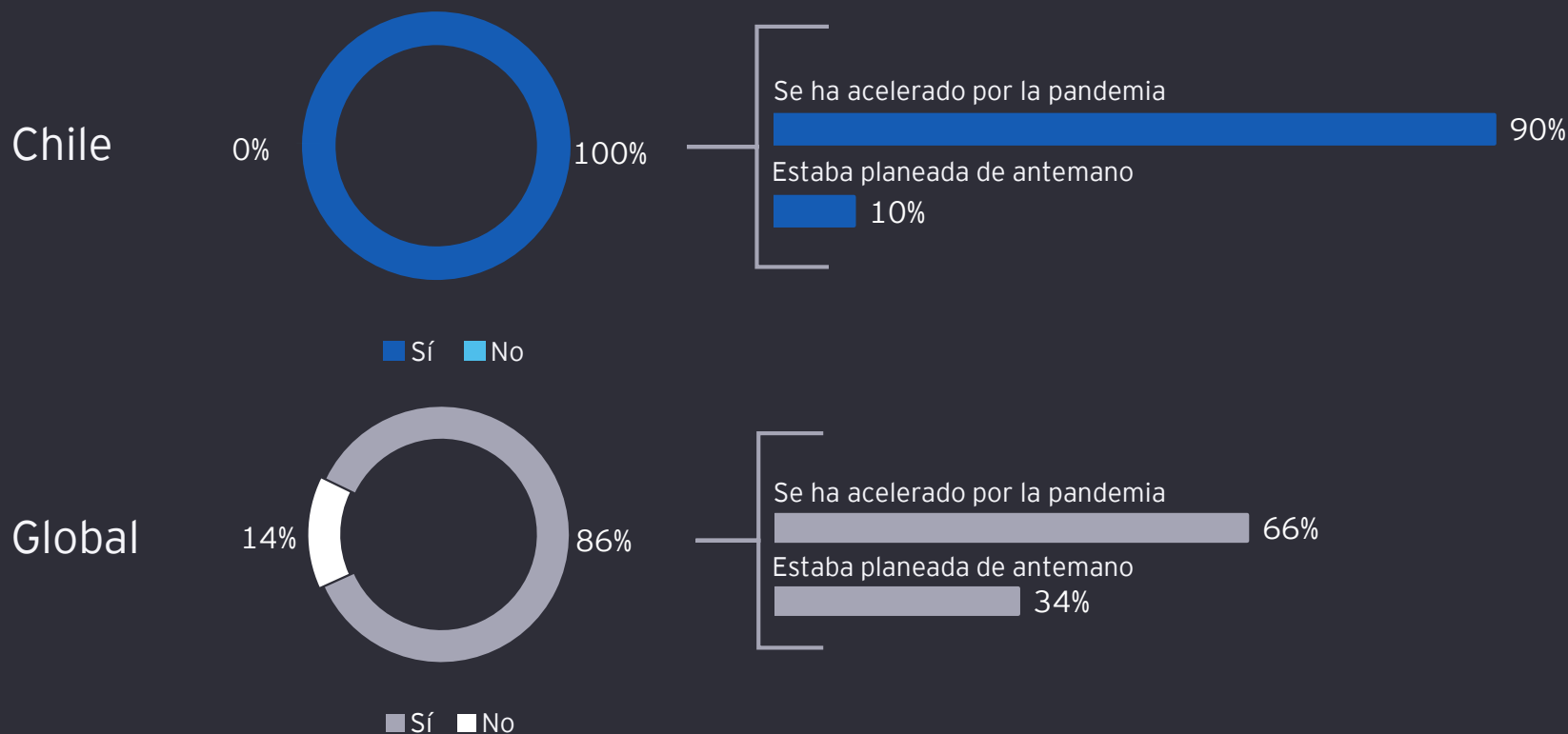
Estrategia corporativa y operaciones



Jaime Siles
Socio de EY-Parthenon

La pandemia ha acelerado las revisiones estratégicas

Q Revisión integral de la estrategia y de la cartera en 2020



Todos los encuestados chilenos realizaron una revisión integral de la estrategia y la cartera en 2020, y la mayoría dice que aceleraron esta evaluación debido a la pandemia.

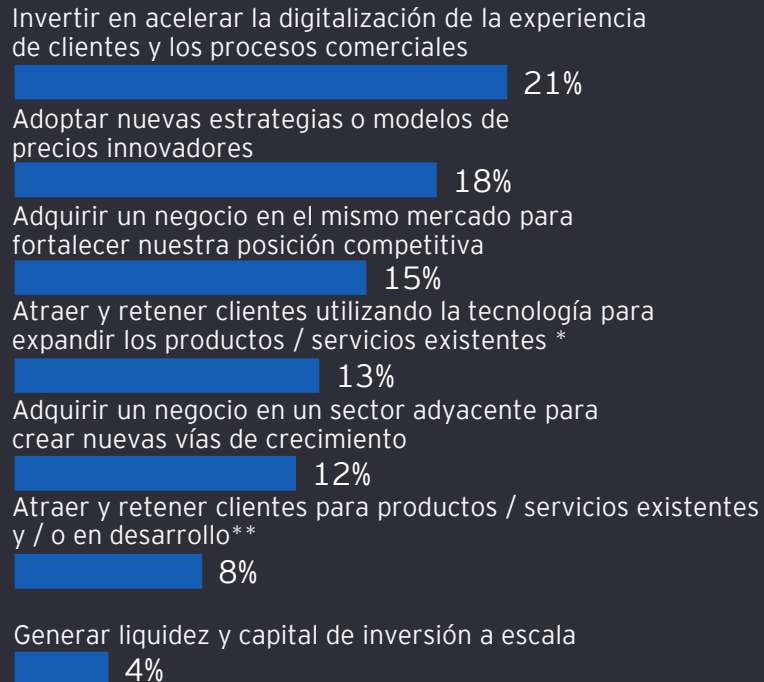
Q Principales consideraciones estratégicas en la actualidad



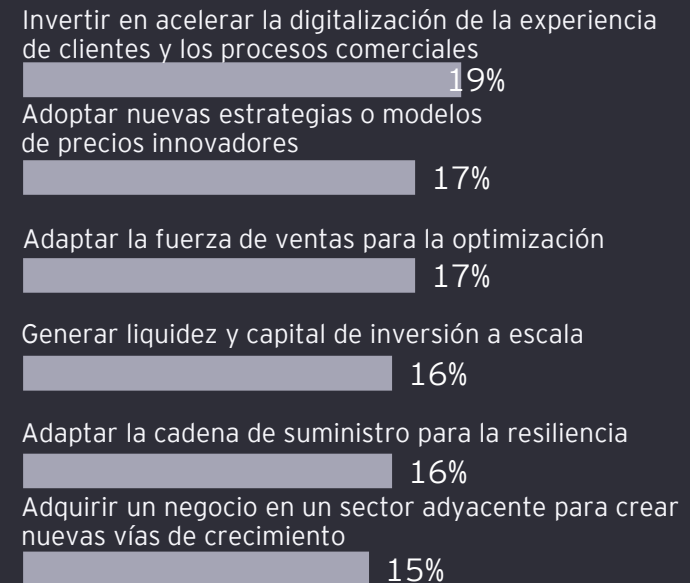
Las empresas chilenas buscan determinar qué cambios inducidos por la pandemia son temporales o de más largo plazo. También están eligiendo dónde continuar con las inversiones estratégicas en tecnología / digitales.

Q Las principales acciones estratégicas en curso para el crecimiento de su empresa

Chile



Global



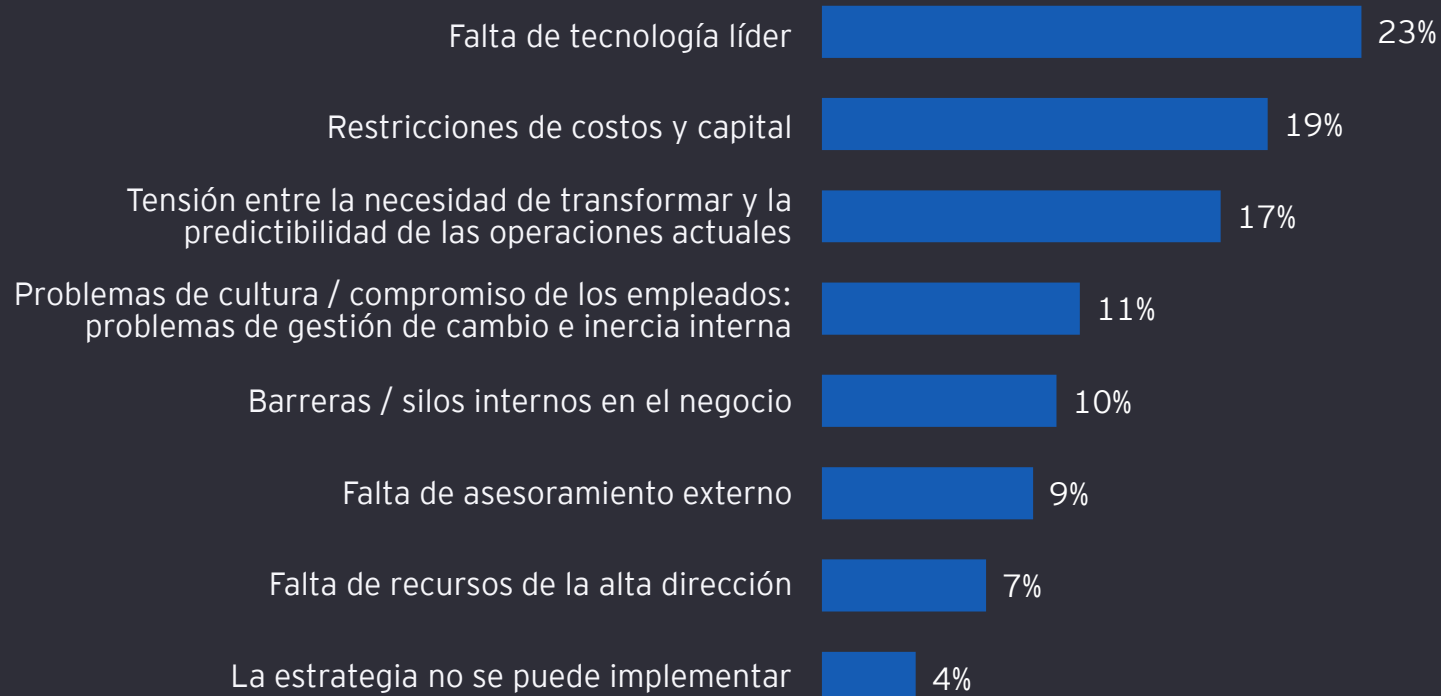
Las empresas chilenas están invirtiendo en tecnología para acelerar la digitalización del recorrido del cliente y para atraer y retener nuevos clientes. Están adoptando modelos de precios innovadores.

*Atraer y retener clientes utilizando la tecnología para expandir los productos / servicios existentes dentro de los límites tradicionales del sector

** Atraer y retener clientes para productos / servicios existentes y / o en desarrollo fuera de las limites tradicionales del sector

A los encuestados se les permitió seleccionar 3 respuestas en orden de prioridad. Los porcentajes se prorratean al 100%.

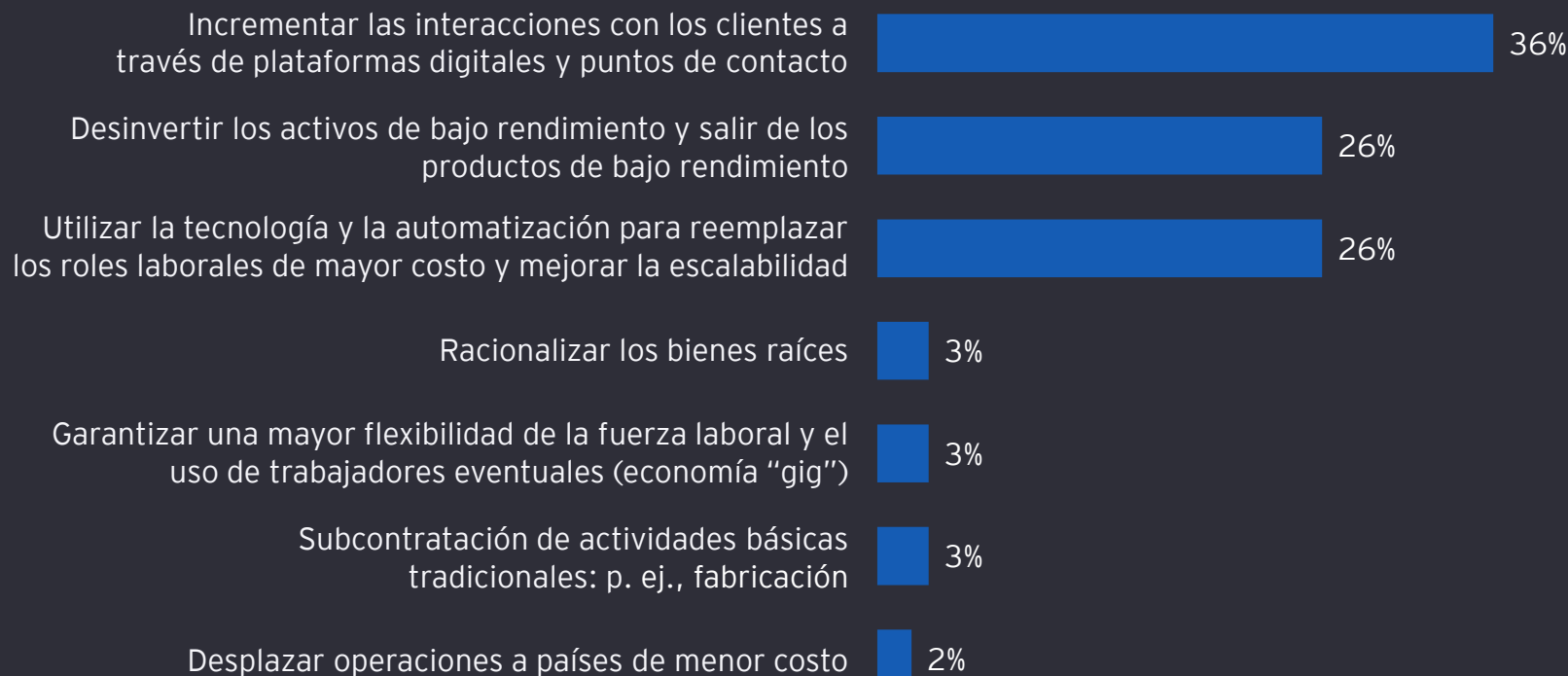
Q Principales **desafíos internos** para implementar la estrategia de la empresa



Las limitaciones de capital y la inercia interna también son un desafío para los ejecutivos chilenos.

El aumento de las capacidades digitales, tecnológicas y la desinversión son clave para la rentabilidad

Q Principales impulsores estratégicos para **mejorar los márgenes de beneficio**



Los ejecutivos están acelerando las revisiones de la cartera y tomando medidas a través de la desinversión. Al mismo tiempo, mantienen a los clientes en el centro de sus planes de crecimiento, incluida la inversión en plataformas digitales para aumentar las interacciones con los clientes.

¿El covid-19 acelerará las fusiones y adquisiciones y la transformación?



The better the question. The better the answer.
The better the world works.



Building a better
working world