

El *boom* que llegará para quedarse

POR JOSÉ FERNÁNDEZ

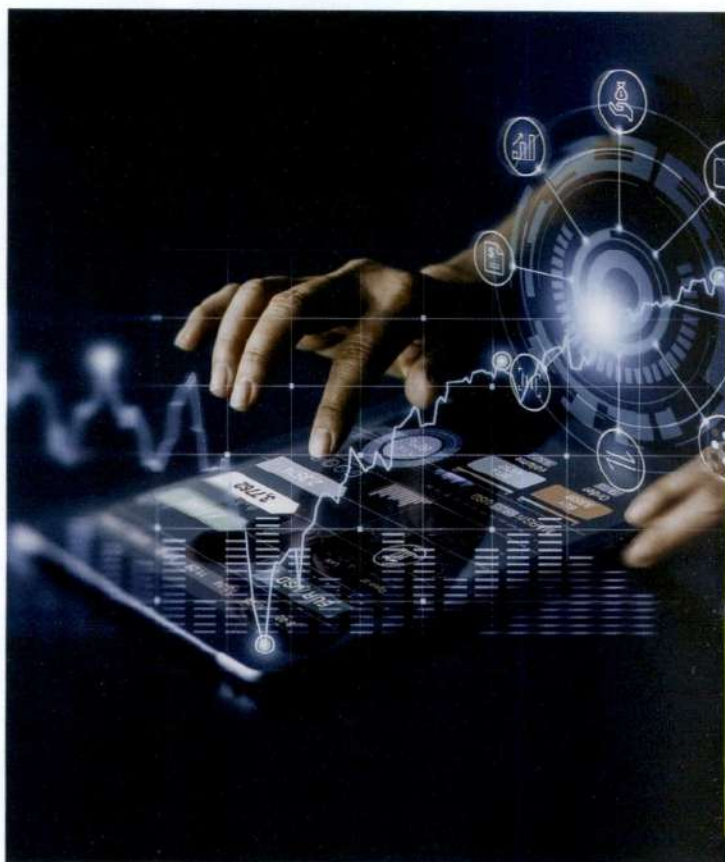
Los *deals* del sector tecnológico —el más activo en el 2021— seguirán contribuyendo al dinamismo del mercado de M&A gracias al crecimiento exponencial de las empresas, que calza con el apetito del inversionista extranjero.



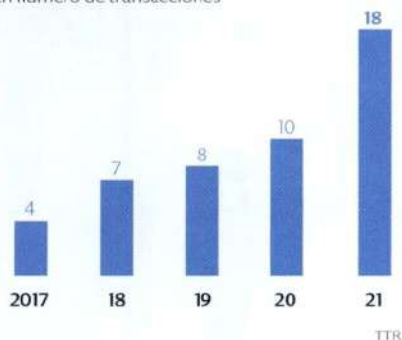
Los *deals* del sector tecnológico seguirán ganando espacio en el mercado local de M&A. Tras un 2021 marcado por el despegue de este tipo de transacciones, el alto crecimiento de empresas tecnológicas gracias a las nuevas tendencias pospandémicas, su rápida escalabilidad en otros mercados y el interés de inversionistas internacionales elevarán la demanda. “Tanto tecnología como *fintech* tienen un nivel de crecimiento muy rápido. Ese dinamismo es tan fuerte que supera las preocupaciones por la situación política”, comenta Alberto Rebaza, socio del estudio Rebaza, Alcázar & De Las Casas. Las empresas vinculadas a medios de pago y servicios digitales para logística de última milla estarán en la mira del mercado.

EL DESPEGUE

Con 19 transacciones —más del doble que en el 2020—, el sector tecnológico lideró el mercado local en el 2021. “Las empresas de *software* o empresas que con tecnología le agregan valor a la cadena logística de distribución del producto son mercados donde hemos visto una especial actividad. No necesariamente son los montos más altos, pero son negocios que han sido mirados por ciertos grupos y fondos”, cuenta Juan Luis Hernández, CEO del estudio Hernández. De hecho,



Perú: adquisiciones extranjeras en los sectores de tecnología e Internet
En número de transacciones



M&A: sectores con mayor número de deals en el 2021



el número de adquisiciones por parte de inversionistas extranjeros muestra una tendencia creciente en los últimos años (ver gráfico *Perú: adquisiciones extranjeras...*). Otro factor que ha impulsado al segmento es el crecimiento de transacciones financieras *online*, que fue gatillado por las restricciones a la movilidad impuestas durante la pandemia, señala Juan Carlos Escudero, *Managing Partner* de CMS Grau.

Durante el 2021 destacaron transacciones como la compra de Pago Efectivo, dedicada a pagos *online*, por parte de PaySafe. La transacción pudo avanzar a pesar del ruido político, pues no se percibió un riesgo regulatorio (SE 1780). También ocurrió la compra de la *fintech* de pagos electrónicos Pago Fácil, con presencia en Chile y el Perú, por parte de la norteamericana Evo Payments. “El año pasado hicimos una compra de un cliente nuestro que se llama Blockchain.com, que fue una compra regional de *traders* de criptomonedas. Ese tipo de transacciones en Perú son peculiares”, dice Luis Enrique Palacios, socio del estudio Rodrigo, Elías & Medrano.

EXPECTATIVAS

Los jugadores del mercado esperan que el dinamismo de los *deals* tecnológicos —aunque de montos aún pequeños— se mantenga o incluso

supere las cifras del 2021. “Hay un apetito muy grande por el mercado peruano y las expectativas son grandes. Ahora mismo estamos trabajando con un grupo para adquirir o crear otro *wallet* [billetera digital]. Es un sector muy atractivo en donde cada vez las empresas están ganando confianza en llevar a cabo transacciones y este año seguramente el número de transacciones va a seguir creciendo”, afirma Susan Castillo, socia del estudio Payet, Rey, Cauvi, Pérez.

En esa línea, se espera que durante el 2022 una segunda generación de plataformas locales adquiera valor y pueda salir a la venta, estima Escudero, de CMS Grau. “Este mundo digital logístico recién empieza. Creo que se ha descubierto un nicho que antes no existía”, añade.

Nuevas tendencias como el *home office* parcial o total, así como la adecuación cada vez mayor a compras *online*, elevará el interés hacia empresas que ofrezcan servicios vinculados, dice Hernández. Otro segmento con perspectivas positivas es educación tecnológica (SE 1799). “Modelos tipo Crehana son escalables, en esta coyuntura de pandemia han validado su modelo de negocio. Los que han sido bien creados han sido escalados rápidamente fuera del Perú, a otros países de la región”, comenta Ian Fry, socio de UNE asesores financieros. ■



“Hay un apetito muy grande por el mercado peruano y las expectativas son grandes”

