



NEGOCIOS ■

ANDRÉS FELIPE GÓMEZ
Presidente del Grupo Familia

FELIPE QUINTERO
Socio de M&A de DLA Piper

FOTO: KAREY SALAMANGA - SEMANA

Luego de varios años de disputas comerciales y controversias en los tribunales, el 21 de ese mes ambas firmas anunciaron un acuerdo que incluye la creación de una nueva empresa con amplias expectativas de crecimiento en energías renovables en Colombia y otras naciones.

Para algunas bancas de inversión y conocedores del negocio, se trata de la transacción empresarial más ambiciosa de la historia reciente del país. Puede estar en los 9.000 millones de dólares, entre capitalizaciones y patrimonio.

El 28 de junio se concretó otro gran negocio, cuando la suiza Glencore informó sobre la compra de las participaciones de BHP y Anglo American en la mina del Cerrejón, en La Guajira. Esa transacción se calculó en 588 millones de dólares.

Apenas al día siguiente, el 29 de junio, la multinacional neerlandesa AkzoNobel Coatings International anunció la compra de compañías estratégicas del Grupo Orbis, entre ellas Pintuco, una de las marcas más tradicionales de Antioquia y del país; pero también de Andercol, Cacharrería Mundial y Poliquim de Ecuador.

La última movida corporativa de buen tamaño se dio a comienzos de este mes, cuando Tekni-Plex, de Estados Unidos, compró al Grupo Phoenix, un reconocido conglomerado colombiano dedicado al diseño, la producción y comercialización de empaques.

Estas grandes transacciones estaban pendientes de concretarse y se venían trabajando desde hace meses, incluso años. Jaime Herrera, socio de la firma de abogados Posse Herrera, explica que en el primer semestre del año acompañaron cerca de 20 negocios de este tipo.

“Esto no solo se está dando en Colombia; es un fenómeno mundial. En el primer trimestre de este año se calcula que las transacciones de compra y venta de empresas alcanzaron los 2 trillones de dólares solo en Estados Unidos”, dice.

De acuerdo con un reporte de Transaccional Track Record y Datasite, en los cinco primeros meses de 2021 se concretaron en el país 72 negocios (22 por ciento más), con un capital movilizado de 2.778 millones de dólares. Sin embargo, lo mejor parece estar por venir. Posse Herrera y su unidad de fusiones y adquisiciones calculan que en

Sí se compra y sí se vende

El segundo trimestre de 2021 fue uno de los más prolíficos en fusiones y ventas corporativas en el país. ¿A qué se debe y qué se puede esperar en el segundo semestre?

LA PANDEMIA SUSCITÓ UN enorme dique en el mundo del dinero y la liquidez. Miles de millones de dólares, de ahorradores e inversionistas terminaron llenando las cuentas de poderosos fondos de inversión. Con la llegada de la vacuna contra la covid-19 se despejó la incertidumbre y el dinero comenzó a fluir. Parte de esos dólares y euros están llegando a mercados emergentes como Colombia en forma de compras, fusiones y alianzas corporativas.

Por eso, en el segundo trimestre de este año se concretaron 6 millonarias transacciones en el país, que reanimaron una actividad que estuvo de capa caída durante casi todo 2020.

El 31 de marzo se oficializó la fusión entre Procaps de Barranquilla y Union Acquisition Corp. II, una alianza que mejora el acceso de capitales internacionales y las posibilidades de crecimiento orgánico e inorgánico de la empresa colombiana. La compañía, especializada en pastillas de gel e insumos médicos, fue valorada en 1.100 millones de dólares.

En abril 22 se produjo otra movida empresarial: esta vez, la sueca Essity aumentó su participación en Productos Familia de 44 a 94 por ciento. Familia, valorada en unos 1.540 millones de dólares, tiene cerca de 5.000 empleados y ocho plantas de producción.

El turno en junio fue para Grupo Energía Bogotá (GEB) y la italiana Enel.

5,6
billones de pesos es el patrimonio adicional de la empresa que crearon el GEB y Enel Américas.

el segundo semestre su firma acompañará más de 20 nuevas movidas empresariales, en sectores como el energético, infraestructura y financiero.

Puertos, participaciones accionarias en concesiones viales e industria también volverán a ocupar titulares de prensa económica de acá a diciembre de 2021.

Felipe Quintero, socio M&A de DLA Piper, coincide en que el segundo semestre será prolífico en fusiones y adquisiciones. Esta compañía está pendiente de transacciones en el ramo hospitalario, farmacéutico, tecnológico y de infraestructura de transporte, entre otros. En el sector energético podría haber movimientos con las termoeléctricas, un negocio del que se habla hace rato.

Quintero considera que las empresas colombianas resultan atractivas para el mercado internacional debido a su buen manejo corporativo y a la proyección que tienen estas firmas en otros países de la zona.

¿POR QUÉ VENDEN?

Las ventas de activos en la región se han dado, en algunos casos, porque se trata de negocios familiares que completan la tercera o cuarta generación. Los patriarcas que iniciaron y cimentaron las bases de estas compañías ceden sus posiciones o dan paso a jóvenes ejecutivos con nuevos retos y ambiciones.

Se trata de un proceso natural cuando se va diluyendo la participación en función del número de padres, hijos y nietos. Es un caso que se repite en algunas grandes empresas de Antioquia y otras regiones.

El GEB y Enel son otro cuento. Las firmas tienen intereses comunes, pero no habían logrado alinearlos hasta ahora. El acuerdo es un matrimonio por conveniencia que favorece los intereses de Bogotá al aumentar los ingresos derivados del negocio de las energías renovables y nuevos compromisos en la repartición de dividendos.

La millonaria transacción llega en un momento justo, pues el mundo, aypado por la pandemia, está comprando la idea de un planeta más sostenible, y eso pasa por menor uso del carbón e hi-

droeléctricas, y más generación de energía solar y eólica.

En el caso del carbón, el trabajo de Glencore en el Cerrejón es interesante porque le da mayor poder de decisión a la firma suiza en esta mina a cielo abierto. La compañía podría extender la vida útil del yacimiento gracias a su *know-how*.

Además, algunos de los negocios se benefician de un dólar revaluado. Los inversionistas extranjeros tienen un arma de doble filo. Por un lado, pagan menos dólares por las empresas valuadas en pesos; pero por el otro, luego deben hacer un mayor esfuerzo en mercados no dolarizados para recuperar su inversión. La amortización de pesos a dólares no es tan favorable.

No obstante, ¿el país gana o pierde? El socio de Posse Herrera, Jaime Herrera, lo resume muy bien. “Siempre es lamentable que las empresas y los emprendedores colombianos vendan sus negocios a extranjeros, aunque la experiencia que tenemos nosotros es que cuando vienen empresas del exterior, contribuyen al desarrollo de las firmas, vienen con nuevas tecnologías y capitales frescos que permiten crecer y generar nuevos empleos”, explicó.

Así mismo, las marcas internacionales

leen tener planes para encontrar nuevas oportunidades. Muchos dejan en manos de las *family office* este tipo de responsabilidades. Estas empresas se especializan no solo en la planeación financiera, el análisis de inversiones y la administración de patrimonios familiares; también, en coordinar las reglas de juego para regular las relaciones entre los parientes y el proceso de toma de decisiones.

Las firmas también ayudan a establecer valores intangibles, como las marcas, la relación con los clientes, los dominios de internet o la reputación.

Algunos patriarcas optan por este tipo de soluciones para evitar mayores disputas entre los miembros de las familias y proteger el patrimonio. No obstante, otras personas tienen en mente planes diferentes. Varios crean nuevos negocios y compañías con el dinero de la venta. Esto es fundamental porque se amplía el tejido empresarial con nuevas ideas de negocios; generalmente, con enfoques más digitales y rentables.

Muchas de estas familias mueven su dinero y patrimonio al son de la actualidad política o macroeconómica. Una reforma tributaria antiempresarial o un giro político de un país puede acelerar estas decisiones.

Otra de las consecuencias naturales de los procesos de compra y fusión son las desinversiones en líneas de negocios que no forman parte del

core de la empresa dominante.

Por ejemplo, en el negocio de la compra de ISA por parte de Ecopetrol, se especula mucho sobre el futuro del negocio de concesiones viales que la primera tiene en Chile y Colombia.

Todo indica que habrá un segundo semestre muy movido en fusiones y adquisiciones. Las cifras de inversión extranjera directa y déficit de cuenta corriente probablemente sean más favorables este año, teniendo en cuenta que los *commodities* también vienen con precios en alza.

Sin duda, la liquidez de los mercados se robó el *show* este 2021. ■

588
millones de dólares
fue el monto de la
transacción entre
Glencore, BHP y
Anglo American.

A PESAR DE LA PÉRDIDA DEL GRADO DE INVERSIÓN, LA PANDEMIA Y LAS PROTESTAS, COLOMBIA SIGUE SIENDO UN MERCADO MUY ATRACTIVO PARA INVERSIONISTAS EXTRANJEROS.

se preocupan por tener un tono y acento muy local en sus operaciones para mantener la fidelidad de los consumidores. Herrera expone el caso de Terpel, que cambió de dueños hace unos años, pero sigue con ese estilo muy colombiano. Con las fusiones, dos términos resultan relevantes: economías de escala y mejoras competitivas. Muchas veces, es mejor ser cola de león que cabeza de ratón. Al fin de cuentas lo importante es optimizar la rentabilidad, incluida la social.

¿QUÉ HACEN CON EL DINERO?

Las familias y los inversionistas que venden sus participaciones y compañías sue-