

→ Como en todas las crisis, las divergencias en precio entre compradores y vendedores están impidiendo que un volumen relevante de operaciones corporativas se acabe materializando. En este contexto de mercado, en el que la tecnología se revela también como más necesaria que nunca, Valutico ha abierto oficina en España para aportar fiabilidad y rapidez, permitiendo emitir informes de valoración precisos y de alta calidad en menos de un día. En definitiva, transformando de forma sostenible la forma de abordar las valoraciones. Dextra Corporate nos detalla cómo la plataforma está acelerando y optimizando sus procesos en un momento de pleno crecimiento para la boutique de M&A.

MARCO VAN VELZEN, Director de Valutico para España y Portugal, y STEPHAN KOEN, Socio de Dextra Corporate.



“Esta crisis dejará una huella estructural, pero todavía está por ver cómo impactará en las valoraciones”

La pandemia ha masificado el acceso a herramientas tecnológicas de datos...

Stephan Koen: Sin duda, la necesidad de seguir incorporando tecnología en los procesos de análisis y ejecución de la industria del M&A es una tendencia preexistente a la pandemia (como en otros muchos sectores), pero el Covid-19 está provocando una cierta aceleración en la adopción de tecnología como las herramientas de video-conferencia y teletrabajo, compartición de información y de trabajo en equipo, etc. Evidentemente, los profesionales del sector tenemos que

estar abiertos a que cada vez haya más “tecnología” involucrada en nuestro día a día, lo que sin duda será beneficioso para nuestra industria.

Marco Van Velzen: Al mismo tiempo, el teletrabajo requiere que la tecnología integre nuevas funcionalidades para facilitar el trabajo en remoto y la colaboración a distancia, compartiendo información de forma más sencilla. Las empresas tendrán que ajustar sus procesos para hacerlos más homogéneos y será interesante ver si, tras la pandemia, seguimos dando la misma importancia a las reuniones presenciales.

En nuestra opinión, seguirán siendo muy relevantes, pero posiblemente en una fase más avanzada. Es decir, la primera introducción seguramente se seguirá haciendo online, pero conforme se vaya avanzando en la colaboración existirá la necesidad de volver a reunirse de forma presencial, por la mayor confianza que se genera.

La positiva tendencia de cierre de operaciones corporativas, ¿se mantendrá los próximos meses?

SK: El mercado está recobrando el pulso después de un 2020 muy peculiar

en el M&A del mid-market. Los principales actores del sector, como los fondos de private equity e inversores industriales, han estado a la expectativa hasta ver el efecto final del Covid-19 en las diferentes industrias, pero a medida que se ha comenzado a recobrar cierta normalidad, la reactivación de las operaciones vista durante los últimos meses de 2020 se está consolidando en este 2021.

MVV: Nuestra base de datos de operaciones en España muestra esta tendencia explicada por Dextra. El número de operaciones de M&A se redujo un 24% entre 2019 y 2020, sobre todo por el impacto del parón en el segundo trimestre de 2020 (-66% entre Q2 2019 y Q2 2020) y en menor medida en el tercer trimestre (-42%). En el cuarto trimestre se produjo una aceleración muy importante, con un destacado incremento de operaciones (+42%). Desde principios de 2021 vemos cierta normalización en el número de operaciones, algo menor que en 2019, pero claramente mejor que en 2020.

Las divergencias de precio, ¿suponen uno de los mayores escollos?

SK: En general, es una de las principales causas de que un volumen relevante de operaciones no se acabe materializando. La parte vendedora requiere de un determinado tiempo para asumir la nueva realidad e interiorizar que los resultados de su empresa se han deteriorado y ello implica una menor valoración de sus acciones. Esto se produce especialmente en situaciones de crisis como la actual, que aparenta ser coyuntural. No obstante, esta crisis está dejando una huella estructural que está por ver cuánto

“España es un mercado importante para nuestro crecimiento. Todavía hay muchos expertos realizando todo el proceso en Excel, de forma manual y con alta probabilidad de errores”

durará y cómo impactará en las cuentas de resultados de las empresas, teniendo en cuenta que el impacto ha sido dispar para diferentes sectores.

¿Cómo optimiza Valutico los procesos de valoración de Dextra Corporate?

SK: Valutico nos aporta dos grandes ventajas. Por un lado, rapidez, permitiendo emitir un informe completo de valoración en menos de un día, con una calidad elevada y diferentes metodologías, y un ahorro de tiempo considerable. Además, Valutico cuenta con acceso a bases de datos de primer nivel que por sí solas ya justifican su contratación. Su uso sencillo y didáctico sirve como herramienta de formación para nuestro equipo. Además, la utilización de una metodología consistente en cada uno de los proyectos de valoración permite mejorar la calidad general del resultado, minimizando la posibilidad de introducción de errores y el excesivo nivel de arbitrariedad que el profesional puede acabar aportando al resultado, sin menoscabar la posibilidad de personalizar cada valoración, aportan-

do su experiencia y conocimiento.

MVV: Encantado por los comentarios de Dextra. La clave para Valutico siempre ha sido ayudar al experto de valoración a trabajar de forma más eficiente sin perder la profundidad e incrementando la calidad de sus valoraciones. Nuestro objetivo es que el experto tenga más horas disponibles para centrarse en aquella parte del proceso donde puede aportar más valor.

Dextra Corporate está en un momento de pleno crecimiento...

SK: Así es. Estamos incrementando nuestra participación en transacciones de mayor tamaño. Algunos clientes recurrentes a los que asesoramos en operaciones de entrada de fondos de private equity y family offices, así como su posterior estrategia de build up han sido una fuente importante de operaciones en 2020, si bien desde principios de 2021 se han incorporado otros nuevos. Nuestro gran factor diferencial es nuestra otra actividad, consistente en la estructuración y gestión de vehículos de inversión (no Private Equity) de tipo inmobiliario y hotelero. Esto permite la generación de una facturación recurrente, que a su vez facilita la asunción de inversión en tiempo y esfuerzo de nuestro equipo de M&A a éxito.

¿En qué mercados opera Valutico?

MVV: En Europa estamos presentes en 10 países. Nuestra matriz está en Viena (Austria), pero también estamos en Alemania, Reino Unido, España, Francia, Holanda y dentro poco en Italia, entre otros. Actualmente contamos con más de 250 clientes en más de 30 países. Sin duda, España es un mercado importante por su volumen y porque el sector de M&A y Private Equity está muy profesionalizado.

Suelen decir que su único gran competidor es Excel...

MVV: Efectivamente. Queremos ser el principal referente de mercado de software de valoración de empresas profesional, pero, de momento, vamos por detrás de Excel. Todavía muchos profesionales

expertos realizan todo el proceso de valoración en Excel, con algunas desventajas importantes: time-consuming, trabajo muy manual, con alta posibilidad de errores y difícil de compartir de forma eficiente con el equipo y compañeros.

VALUTICO DE UN VISTAZO

- FUNDACIÓN: 2014 EN VIENA POR PAUL RESCH, PROFESIONAL DEL M&A
- 3 TB DE DATOS FINANCIEROS
- 15+ MÉTODOS DE VALORACIÓN
- 50K+ COMPARABLES COTIZADAS (LISTED PEERS)
- 750K+ TRANSACCIONES DE REFERENCIA
- OFICINAS: ALEMANIA, REINO UNIDO, ESPAÑA, FRANCIA, HOLANDA, Y PRÓXIMAMENTE ITALIA