



María López Oveja
Directora de Financial SPA Advice en PwC España

El equipo de Financial SPA Advice de PwC incorpora un nuevo aliado: la IA

Harvey, Claude o Copilot. Quizá alguno de estos nombres os sea familiar, o incluso, tal vez, han sido centro de conversación en las últimas semanas sobre cómo pueden llegar a transformar el modelo de negocio de las Big4, bancos de inversión y despachos de abogados dedicados al M&A, sin más dilación, os presento a los nuevos “players” en el ámbito del asesoramiento en transacciones.

Está a la orden del día el debate sobre hasta qué punto la Inteligencia Artificial “IA” será capaz de reemplazar a los asesores en una transacción. Sin embargo, la realidad actual es que el input humano para aportar juicio profesional e identificar posibles alucinaciones (error de la IA en el que el sistema genera una respuesta que parece correcta, pero que en realidad es falsa, inventada o no está basada en datos reales) sigue siendo necesario e innegable, por ello, hoy por hoy, la IA debe ser considerada una herramienta y no un sustituto del criterio profesional. Es decir, el input más valioso no es el entregable generado por la IA, sino la interpretación que realiza el profesional sobre esa información y cómo, en base a nuestra experiencia, se puede maximizar el valor para el cliente.

En otras palabras, la IA es una herramienta que a través de un “agente” adecuado generado en base al conocimiento humano (background del deal, el tipo de perfil de cliente, contraparte, etc) puede ayudar al profesional a plantear un primer draft de unas definiciones o un primer escenario cero de un equity bridge. No obstante, posteriormente será necesaria la intervención humana para aplicar criterio, sensibilidad y juicio, y así alcanzar una propuesta comercialmente aceptada entre las partes en función de las dinámicas del deal.

Por ello, desde el equipo de SPA Advice en PwC, tenemos como objetivo acompañar a nuestros clientes en este entorno de cambio y de integración de nuevas herramientas, asesorándoles a lo largo de todo el proceso de compraventa de empresas. Nuestro principal servicio consiste en analizar los aspectos financieros del SPA, ya que, aunque a veces no lo parezca, existen múltiples elementos financieros que pueden afectar al precio final de la transacción. Aportamos juicio y pensamiento crítico para minimizar riesgos, revisando los borradores generados por IA y asegurando que los acuerdos comerciales queden correctamente reflejados tanto en el precio como en la mecánica del deal.

Este criterio, sensibilidad y capacidad para identificar alucinaciones generadas por la IA, es gra-



cias a contar con un equipo exclusivamente dedicado al asesoramiento financiero en SPA, que ha acumulado experiencia tras participar en aproximadamente 70 transacciones al año durante más de 10 años. Esto nos permite aportar ideas y soluciones en materia de mecanismos de cierre y fórmulas de precio.

En la práctica, nuestra labor consiste en traducir los ajustes y riesgos identificados en las due diligence en cláusulas concretas dentro del SPA y apoyar en las negociaciones que son a día de hoy, siguen siendo un ejercicio puramente humano. En este contexto, el criterio y la experiencia son clave para cerrar acuerdos. De lo contrario, cada una de las partes (comprador y vendedor) generará su propio escenario óptimo "nice to have" de SPA y equity bridge a través de la IA, que no dejará de ser un punto de partida que requerirá iteraciones hasta acercar posturas y transformar un output inicial sin juicio en un acuerdo comercial real.

Es decir, la experiencia y el criterio de nuestro equipo permiten convertir argumentos y soluciones en verdaderas palancas de negociación que ayudan a dar mayor certeza sobre el precio, reducir riesgos después del cierre y materializar el valor de nuestro servicio directamente en precio.

Por todo ello, la IA debe entenderse, al menos a día de hoy, como una herramienta de apoyo y no como un sustituto. Existe un riesgo relevante de asumir que el auto-asesoramiento mediante IA puede ofrecer el mismo resultado que el asesoramiento por equipos especializados con años de experiencia y criterio acumulado en transacciones de M&A.



■

La IA se consolida como una herramienta principal en el asesoramiento de mecanismos de cierre, pero sigue sin ser un sustitutivo

■

Además, las herramientas aún no son perfectas y, aunque lleguen a serlo, el factor humano será incluso más relevante: no solo para supervisar el output generado, sino también para mediar entre las posiciones de las partes. Alcanzar un punto común sigue siendo una cuestión de sensibilidad humana.

En definitiva, como ya mencioné en un artículo anterior, la labor del equipo de SPA Advice de PwC es convertir un buen deal en uno excepcional. En este sentido, PwC está comprometido con adaptarse a los nuevos tiempos, incorporando la IA como herramienta de trabajo para ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes, sin perder de vista la experiencia acumulada que nos aporta el juicio y el criterio necesarios para un asesoramiento de calidad que aporta valor en un entorno de Inteligencia Artificial.

Nuestro papel consisten en actuar como puente entre los análisis financieros, fiscales y legales asegurando que todos los aspectos relevantes para las cláusulas financieras del SPA queden correctamente reflejados, independientemente que sea generado el output por IA o por un humano.



iStock