

# FUSIONES & ADQUISICIONES

una publicación de **M&A FUSIONES Y ADQUISICIONES, S.A.**

SEPTIEMBRE 2007

## ¿POR QUÉ VENDER MI EMPRESA? ¿EN QUÉ CIRCUNSTANCIAS ES ACONSEJABLE?

El mercado de la compraventa de empresas ha protagonizado un espectacular desarrollo en los últimos años. Se puede tener la sensación de que es un mercado reservado a las grandes compañías, cuyas operaciones, por su trascendencia, tienen una gran repercusión en los medios de comunicación. Pero no es así, más allá de esas grandes operaciones, se producen muchas más operaciones protagonizadas por pequeñas y medianas empresas.

¿Cuáles son las razones que llevan a tantos empresarios a vender sus empresas? ¿Es que han desaparecido las vocaciones empresariales? ¿Se dan razones objetivas que favorezcan tantas compraventas? ¿Estamos ante una “moda” pasajera?

Sin duda alguna, se dan razones objetivas, ajenas a la voluntad y vocación del empresario, que conducen a contemplar la venta de la empresa como la mejor alternativa posible en determinadas circunstancias, tanto para preservar el patrimonio personal como para garantizar la continuidad de la empresa y sus puestos de trabajo. Unas razones objetivas muy relacionados con el nuevo entorno global.

### ¿Qué ha cambiado en el entorno en los últimos años?

No siempre, pero en ocasiones las profecías se cumplen. Y lo que se decía de la globalización se ha cumplido. Y de manera muy acelerada. La globalización es una realidad que ha alterado radicalmente el entorno de todas las compañías. En algunos casos, abriendo nuevos escenarios y ofreciendo posibilidades de crecimiento y desarrollo extraordinarias. En otros casos, seguramente la mayoría, favoreciendo la venta de las empresas. En esencia, la globalización representa la creación de un mercado mundial unificado. Y ello significa que para permanecer en este nuevo mercado global, las compañías deben adquirir una mayor dimensión como condición para ser más competitivas que nunca. Además de ser globales, los mercados cambian a una velocidad acelerada. La empresa que no

va por delante de esos cambios, difícilmente puede sobrevivir. Y muchos empresarios, por sus capacidades personales, son capaces de ir a esa velocidad. Sus extraordinarios logros en las últimas décadas lo demuestran. En situaciones de gran dificultad crearon empresas, las hicieron crecer, empezaron a exportar y se consolidaron en los mercados europeos. Pero quizás sus empresas no son las que requiere este mercado global; ó la siguiente generación familiar quizás no tenga su talento; o, sencillamente, quizás ya estén cansados.

En resumen, ¿cuales son las razones que conducen a un empresario a plantearse la venta de su empresa?

**La falta de sucesión.** Hoy, nadie tiene la “obligación” de heredar una empresa y hacer de dicha empresa su ocupación profesional para siempre. Además, no podemos obviar que la demografía juega a la contra. Hace décadas, los ciudadanos españoles tenían cuatro, cinco o más hijos. Hoy, muchos de los empresarios que se acercan a la edad de jubilación, tienen uno ó dos. Más de dos, es la excepción. Por ello, en muchas ocasiones, el empresario no tiene a nadie para sucederle al frente de la compañía. Ante esta situación, solo existe una alternativa: la venta de la empresa. Vender la compañía a tiempo, cuando funciona bien y cuando el empresario se halla en plena forma para liderarla, constituye la solución a contemplar. Es, sencillamente, la única manera de garantizar que el empresario pueda disfrutar del patrimonio acumulado en la empresa a lo largo de tantos años de esfuerzo; el mejor mecanismo para procurar un buen futuro económico para los descendientes; y el modo idóneo de garantizar la continuidad de la empresa y los puestos de trabajo.

**La sucesión no capacitada.** En otras ocasiones, la sucesión existe, y quiere asumir el liderazgo de la compañía. Pero, sencillamente, no se halla capacitada para ello. Hoy, ninguna compañía es fácil de gestionar. El creciente nivel de riesgo

En muchas ocasiones, el empresario no tiene a nadie para sucederle al frente de la compañía

Además del coste económico que conlleva una mala sucesión, el desgaste emocional y los problemas familiares están más que asegurados

Cuando un empresario está acostumbrado a gestionar su empresa con sus criterios, el cambio no es sencillo

**El cansancio también alcanza al empresario. Grandes empresarios se plantean que la vida no solo es la empresa, y que quieren disfrutar de su tiempo**

**Tras la venta de una empresa, por qué no comprar una empresa de otro sector en la que el empresario tenga un buen recorrido por delante, y la sensación de empezar de cero, con toda la fuerza de la novedad y toda la experiencia que ha acumulado a lo largo de muchos años**

y las exigencias de competitividad hacen que sólo pueda ser empresario quien tenga manifiestas capacidades para ello. Además del coste económico que conlleva una mala sucesión, el desgaste emocional y los problemas familiares están más que asegurados. La mala sucesión al frente de la compañía es lo peor que puede suceder a la empresa y a la familia propietaria. En pocos casos se puede aplicar mejor aquella frase de “es mejor prevenir que curar”. A las ventajas que representa la venta de empresa señaladas en el punto anterior, añadámosle que, en este supuesto, puede evitar importantes problemas, incluso rupturas, en el seno de la familia.

**La carencia de los recursos necesarios.** Se puede ser un gran empresario, avalado por una excelente trayectoria, y disponer de una compañía saneada financieramente y con activos y capacidades en todos los ámbitos. Pero todo ello puede resultar insuficiente para un mercado que, hace décadas, pasó de ser español a europeo y, recientemente, de europeo a mundial. En muchas ocasiones la empresa sólo puede disponer de los recursos financieros necesarios para responder a las exigencias de este nuevo mercado global, a costa de arriesgar el patrimonio personal del empresario. Y con la amenaza constante de nuevas exigencias futuras. Alternativamente, el empresario podría buscar fórmulas de asociación ó fusión con otras empresas, pero cuando un empresario está acostumbrado a gestionar su empresa con sus criterios, el cambio no es sencillo. Nuevamente, la mejor alternativa es vender la compañía, cuando tiene un importante valor de mercado, y plantearse nuevos horizontes profesionales y personales.

**El cansancio.** Quizás todo vaya bien, y además se disponga de los recursos para crecer y ganar

nuevos mercados. Pero el cansancio también alcanza al empresario. Grandes empresarios se plantean que la vida no solo es la empresa, y que quieren disfrutar de su tiempo. Son demasiados años de entrega total. Una entrega que, además, es cada vez más exigente. Por mucho que se profesionalice la compañía, las decisiones son cada vez más complejas y de mayor trascendencia. Y las decisiones corresponden al empresario. Por ello, se decide vender la empresa, garantizar la continuidad de la compañía y el bienestar de las personas que le han acompañado durante años, y reorientar la propia vida. En principio, sin vocación de continuidad empresarial. Luego, ya se verá.

**Empezar de cero en otra empresa.** El ciclo del empresario en su empresa puede acabar. Un ciclo que se inició al suceder a la anterior generación al frente de la compañía, ó cuando decidió constituirla. El empresario puede haberlo dado todo, y la compañía haber llegado a sus límites con el actual equipo y los actuales recursos. Hoy, la compañía puede tener un importante valor de mercado, y resultar atractiva para posibles compradores. Es el momento de vender, y con lo que obtenga comprar una empresa de otro sector en la que el empresario tenga un buen recorrido por delante, y la sensación de empezar de cero, con toda la fuerza de la novedad y toda la experiencia que ha acumulado a lo largo de muchos años. Además, quizás parte de los ingresos procedentes de la venta puedan mantenerse al margen de la nueva adquisición, y garantizar una estabilidad económica para él mismo y la siguiente generación. En esta circunstancia, la venta de la empresa resulta una alternativa más que interesante.

Desde su fundación en 1988, M&A FUSIONES Y ADQUISICIONES, S.A. está enteramente especializada en:

• Compraventa de empresas • Valoración de empresas •  
Management Buy Out (MBO) • Capital desarrollo y Capital riesgo

**M&A FUSIONES Y ADQUISICIONES, S.A.**

Travessera de Gràcia, 29, 4, 1 • 08021 Barcelona • Tel. 932 173 747 • Fax 932 175 151  
ma@fusionesyadquisiciones.net • www.fusionesyadquisiciones.net