

■ *M&A Fusiones y Adquisiciones lleva 20 años a asesorando en temas de compraventa de pymes*

# “Es importante conocer el valor real de una compañía para argumentarlo ante un comprador”

**Las fusiones y las adquisiciones son un proceso complejo y único que debe ser asesorado para que la operación llegue a buen puerto. En este ámbito trabaja desde hace 20**

**años M&A Fusiones y Adquisiciones, con sede en Barcelona, que ha centrado su actividad en el análisis y consecución de compraventa de pymes.**

■ **¿Cuáles son las etapas de una operación de compraventa y los servicios que ofrece M&A?**

La primera etapa es la valoración de la compañía, es muy importante conocer cuál es su valor real y poderlo argumentar ante un comprador potencial. Nuestro trabajo es vital en este análisis para poder convencer al comprador. A continuación, hay que hacer una búsqueda de los potenciales compradores de una compañía; aquí es importante encontrar cuáles son los que pueden pagar más por ella. El tercer punto es contactar con estos compradores potenciales: en M&A aportamos el valor añadido de hacerlo de forma confidencial, tener acceso a las personas clave y saber cómo plantear este tipo de oportunidad. La cuarta fase es la de las negociaciones; éstas son únicas y complejas al mismo tiempo, y consumen, además, mucho tiempo. Lo siguiente es diseñar el acuerdo final, que no es sólo el precio sino también saber si de la compañía se compra todo, si hay un precio fijo y otro varia-



De izquierda a derecha, Jordi Alberich, Vicepresidente, Carlos Güell de Sentmenat, Presidente y Ramon Palacín, Consejero Delegado de M&A Fusiones y Adquisiciones

ble, y otros aspectos secundarios que son relevantes. La última etapa es defender los intereses del vendedor en auditoría de compra.

**¿Cuáles son las principales motivaciones para tomar las decisiones de comprar o vender una empresa?**

Quien vende una compañía lo hace bien porque hay una falta de sucesión en el accionariado y gestión de la compañía, bien porque ésta está perdiendo competitividad y, por tanto, disminuyendo su valor y la tendencia es que desaparezca. Otra razón es que el empresario está cansado porque la compa-

ñía requiere una dedicación muy fuerte o porque se quiere dedicar a otra cosa. Y finalmente porque pueda haber una falta de voluntad de querer implicarse más a nivel financiero. Quien compra una compañía, por el contrario, es aquél que quiere ganar cuota de mercado o bien incorporar un nuevo producto a su abanico; por querer entrar en un mercado en el que no está o bien para excluir la posibilidad de que la compre un competidor.

**¿Qué oportunidades y riesgos tiene la coyuntura económica actual en rela-**

**ción a posibles proyectos de fusiones o adquisiciones de empresas?**

La coyuntura actual hace más necesario que nunca plantearse todas estas operaciones. Los vendedores porque se está agudizando la falta de competitividad y la necesidad de fuertes inversiones, y para los compradores cada vez es más importante ganar tamaño, cuotas de mercado, ser más competitivos.

**¿Cuáles son sus rasgos diferenciales?**

El hecho de que hace 20 años que nos dedicamos única y exclusivamente a asesorar en temas de compraventa de pymes y que tenemos un equipo muy bueno de profesionales con gran experiencia y conocimientos en estos temas. ■

## Venta de una empresa familiar

En el entramado empresarial español, la empresa familiar tiene mucha importancia tanto cualitativa como cuantitativamente. A las empresas familiares, sobre todo, vender una compañía puede aportar la paz familiar –evitando luchas internas–; realizar un patrimonio financiero –hacer que aquello que en principio vale dinero se traduzca en dinero–, y finalmente puede facilitar la supervivencia y continuidad de la compañía –que, de lo contrario, puede acabar muriendo.

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

[www.fusionesyadquisiciones.net](http://www.fusionesyadquisiciones.net)  
[ma@fusionesyadquisiciones.net](mailto:ma@fusionesyadquisiciones.net)