

FUSIONES & ADQUISICIONES

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

MAYO 2009

COMPRAVENTA o FUSIÓN una exigencia urgente en determinadas circunstancias

Es habitual que empresarios que han "hecho sus deberes con buena nota" se hallen hoy desorientados

1.- Desde hace ya décadas, las empresas españolas han protagonizado un proceso de modernización acelerado y muy positivo. Solo esta inequívoca actitud empresarial ha permitido superar retos tan complejos como la entrada en la Comunidad Económica Europea en 1986, ó la implantación del Euro en 1997. Los empresarios han sabido transformar estos desafíos en oportunidades, apostando por la internacionalización, la profesionalización y la inversión productiva. Consecuencia de ello, la mayoría de nuestras empresas llevan lustros compitiendo de manera satisfactoria en unos mercados muy abiertos y globalizados.

Las compraventas y las fusiones se convierten en alternativas de creciente interés. Y, en no pocos casos, en una necesidad

2.- Sin embargo, es habitual que empresarios que han "hecho sus deberes con buena nota" se hallen hoy desorientados. Y no como consecuencia exclusiva de la severa crisis internacional. Creemos que es por otras razones más antiguas a las que, evidentemente, la crisis potencia sus efectos. Nos referiremos especialmente a dos de dichas razones.

La crisis pone encima de la mesa un grave problema de fondo: la pequeña dimensión de nuestras empresas

3.- De una parte, sigue creciendo el número de empresarios que deben enfrentarse a la delicada y trascendente

cuestión de la sucesión. Hoy, lo que hace pocos años era la norma es la excepción. Son francamente escasas las empresas que gozan de un relevo generacional con capacidad y voluntad para situarse al frente de la compañía. Y muchos empresarios dudan de si cediendo la compañía a sus hijos, les favorecen o les "condenan" a responsabilidades y tensiones exageradas.

De otra, la crisis pone encima de la mesa un grave problema de fondo: la pequeña dimensión de nuestras empresas. Con la dimensión actual de muchas de nuestras empresas, muy poco más de lo ya realizado puede hacerse para ganar competitividad. Para seguir profundizando en cuestiones tan básicas e indispensables como la internacionalización, la innovación, la profesionalización o, incluso, la financiación, es necesaria una dimensión mínima que no alcanzan muchas de nuestras empresas. Sin duda, estas empresas cuentan con empresarios y directivos eficientes y comprometidos, como lo muestra la evolución de sus compañías en los últimos tiempos. Pero, en no pocos casos, su reducido tamaño se está convirtiendo en un serio lastre no solo para su desarrollo sino, incluso, para su supervivencia.

Con la dimensión actual de muchas de nuestras empresas, muy poco más de lo ya realizado puede hacerse para ganar competitividad

Cuando se compara el tamaño de la empresa española con la de los países de nuestro entorno europeo, se constata una diferencia muy considerable. Por no referirnos a las norteamericanas o asiáticas, donde las diferencias son aún mayores. Y todas estas empresas, independientemente de donde se ubiquen, compiten por los mismos mercados y por los mismos clientes.

Son francamente escasas las empresas que gozan de un relevo generacional con capacidad y voluntad para situarse al frente de la compañía

Por todo lo expuesto anteriormente, las compraventas y las fusiones se convierten en alternativas de creciente interés. Y, en no pocos casos, en una necesidad.

4.- Las características y consecuencias de una operación de compraventa, bien definida e implementada, son bien conocidas. Para el vendedor, es una manera de capitalizar el esfuerzo de muchos años; de resolver un problema sucesorio ó accionarial; ó, sencillamente, de encontrar una salida muy buena a una situación de cansancio y pérdida de entusiasmo. Para el comprador es el mecanismo más rápido para adquirir dimensión en su propio sector o para diversificar en sectores complementarios. Por ello, desde hace unos años, el mercado de compraventa de empresas es muy activo y es ya muy elevado el número de empresas que han cambiado de propietario.

El mundo se ha hecho muy grande. Nuestras empresas también deben hacerse grandes. Y no se puede esperar

5.- Sin embargo, son menos habituales las fusiones ó acuerdos estratégicos. Pero este tipo de operaciones se está consolidando de manera acelerada. La puesta en común por parte de dos o más empresarios de la totalidad de sus empresas ó de una parte de las mismas puede ser un excelente mecanismo de respuesta a las exigencias de nuestros días. No hay ninguna duda de que la compañía resultante de una fusión es mucho más competitiva que la suma de las compañías previas a la fusión. La compañía resultante puede plantearse nuevos escenarios de crecimiento y desarrollo. Sin olvidar las sinergias que se producen de manera automática en cuanto a reducción de costes.

6.- La crisis nos obliga a plantearnos cuestiones de fondo no resueltas. La bonanza económica nos permitía obviarlas. Hoy ya no es posible. Por ello, este es un momento excelente para la compraventa de empresas pero, también, para las fusiones y acuerdos estratégicos. El mundo se ha hecho muy grande. Nuestras empresas también deben hacerse grandes. Y no se puede esperar.

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
