

José María De Hevia, EFE&ENE: 'Sí, ahora es un buen momento para vender tu empresa'

El momento que atraviesa la economía y la situación actual de tipos de interés al cero por ciento, favorecerían el cierre de este tipo de operaciones, según el asesor de patrimonios

“Vender o no vender mi compañía. Esa es la cuestión”. De una dimensión tan trascendental para el empresario en algunas ocasiones como el universal y shakesperiano ser o no ser. Dudas, temores, incertidumbre que van retrasando una decisión que según ciertos parámetros y en determinadas ocasiones no hay más remedio que tomar. En otras, se trata simplemente de aprovechar el mejor momento de la compañía y el sector.

¿Es el contexto económico que se atraviesa uno de ellos? Para José María de Hevia, socio del área de Corporate de EFE&ENE, es un buen momento.

A pesar de las amenazas externas – guerras comerciales, Brexit, posible desaceleración–, la economía sigue creciendo, asegura de Hevia, y en estos periodos expansivos surgen buenas oportunidades. Al realizar una valoración de la empresa se tienen en cuenta diversos factores internos, asegura el experto, que añade que “fundamentalmente se descuentan los flujos de caja, y se aplican multiplicadores a magnitudes como el EBITDA. . Por lo tanto, concluye, si las proyecciones financieras son mejores las valoraciones salen más altas. Buen momento por tanto para vender.”

Por otro lado, la política monetaria del BCE que mantiene los tipos de interés cercanos al cero por ciento podría empujar a los inversores a la búsqueda de alternativas que permitan contrarrestar los efectos de la inflación sobre el dinero, y sumar algo de rentabilidad. Esta situación puede darse cuando los diferentes actores que conforman el sector financiero ponen en marcha vehículos a través de los que canalizar esta necesidad. Aparecen así fondos de inversión, plataformas de inversión colectiva, fondos de deuda, vehículos varios para financiar empresas y proyectos y un largo etcétera además de los inversores directos de siempre. Cuando surgen Muchos actores, finaliza en este punto el analista de corporate, se dan buenas condiciones para vender.

Entorno de tipos Cero

En este sentido, recuerda también el socio de EFE&ENE, es importante tener en cuenta cómo afectan los tipos cero a las entidades financieras, que no atraviesan, precisamente, su mejor momento. Las entidades tienen que invertir puesto que tienen que ganar dinero. Los préstamos para la compra de empresa son actividades acordes con su filosofía y sus objetivos. La consecuencia directa de esto es que un inversor o una empresa pueden acometer la adquisición de una compañía contando no solamente con recursos propios, sino contando también con una adecuada financiación. Esto es fundamental porque la adquisición de una empresa, salvo contadas excepciones, se suele llevar a cabo con financiación a largo plazo. Entre otras cosas porque es más rentable. “Si hay financiación, puede ser un buen momento por tanto para vender”.

Evolución del sector bancario en Europa

El experto en Corporate recuerda, finalmente, que existen otros indicadores relevantes que el empresario debe poner sobre la mesa a la hora de plantearse vender su compañía. En primer lugar, por supuesto, la situación de la misma. Aunque parezca innecesario, es bueno recordar que la valoración de la situación de la empresa viene determinada no solamente por la proyección de sus ventas o por su margen; “hay que tener en cuenta también las instalaciones, la calidad de la maquinaria con la que trabaja; por supuesto la calidad de los equipos humanos, si cuenta o no con una marca consolidada; antigüedad y calidad del fondo de comercio, y un sinfín de factores más”. Aquí resulta fundamental el papel del asesor, para desentrañar todos y cada uno de los detalles operativos y financieros relevantes.

El experto podrá también ayudar con su conocimiento del sector. La palabra clave quizás sea visibilidad, apunta José María de Hevia. “Hay sectores que tienen mucha más visibilidad que otros. El sector agrícola por ejemplo, o el sector alimentación son considerados sectores defensivos porque nadie duda que siempre estarán ahí y por tanto tienen mucha visibilidad. Sin embargo, hay otros sectores que tienen menor visibilidad al ser más cambiantes, como, por ejemplo, el sector tecnológico”.

La planificación de la sucesión en la empresa es otro de los factores relevantes a tener en cuenta. Si el empresario tiene o no una sucesión clara en el gobierno de la compañía.

Desde EFE&ENE insisten: aunque cada empresa tiene su mejor momento, y lo mejor es consultar cada caso, si se habla en términos generales, el actual momento es positivo para la venta de una compañía, ¿cuánto va a durar este momento? Esto sí que es una incógnita.

EFE&ENE es la consultora multidisciplinar líder en ofrecer soluciones personalizadas de gestión e inversión para grandes patrimonios, grupos familiares y grupos empresariales.

José María de Hevia Ivars es Socio del Área de Corporate

Para más información y entrevistas consultar a:

carmen@misszoe.es

Miss Zoe Comunicación

639 00 72 10

Datos de contacto:

Carmen De Blas

639007210

Nota de prensa publicada en: [Valencia](#)

Categorías: [Derecho](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Valencia](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>