

Pretivm explica como vender empresas en Madrid en tiempos de crisis

La venta de empresas se presenta como la posibilidad para el empresario de capitalizar el esfuerzo realizado en toda una vida de trabajo. Hay empresas como PRETIVM, que han profesionalizado la forma de realizar operaciones corporativas

La actual crisis del coronavirus ha supuesto un cambio de ciclo inesperado por la mayor parte de los empresarios. Las medidas de confinamiento adoptados por los diferentes gobiernos, ha supuesto una fuerte restricción al consumo, a la demanda, y en consecuencia, a la producción de bienes y servicios.

Muchos empresarios se enfrentan a la difícil decisión de vender sus empresas, bien porque les ha llegado el momento de la jubilación o bien porque no están dispuestos a soportar el desgaste que generar una crisis económica en sus empresa. En cualquiera de los casos, la venta de una empresa debe planificarse de forma adecuada, encontrando el momento idóneo para realizar la venta, ya que de lo contrario, no se conseguirá un acuerdo satisfactorio y se estarán arrepintiéndose durante años.

La venta de una empresa es una de las decisiones más importantes que el empresario va a llevar a cabo a lo largo de su vida profesional, ya que va a suponer poner en valor todo el trabajo y esfuerzo llevado a cabo durante años.

En primer lugar, es esencial que se entienda que todo comprador lo que busca en una operación de M&A, ante todo, es rentabilidad. Hay diversos motivos por los que un inversor, puede decidir comprar una empresa. Hay dos tipos de compradores: el inversor financiero puro y duro (fondos de inversión) y el comprador industrial (alguien del sector).

Se deberá elaborar una estrategia clara, sencilla, y con una información lo más clara posible. Se deberá preparar un memorándum informativo con gente experimentada, que sea capaz de transmitir la esencia del negocio, destacando sus fortalezas. Si piden precio, se deberá tener un informe de valoración de empresas claro, utilizando metodología de descuento de flujo de caja pero bien hecha, con un cálculo del coste medio de capital totalmente justificado y no con tasas de descuento usadas al azar. Se podrá comparar con múltiplos de EBITDA o cualquier otro criterio que se utilice en el mercado para valorar una compañía como ésta.

Los primeros, tienen la ventaja que están familiarizados con las operaciones corporativas y van a ser muy rápidos en la toma de decisiones. Además, dispondrán de los recursos necesarios para llevar a cabo la compra. Sin embargo, al no conocer el negocio, va a ser necesario que haya un equipo directivo y que continúe tras la compra. Es muy habitual que dentro del equipo directivo esté el dueño o accionista mayoritario, en cuyo caso, es muy común que no exijan un periodo de permanencia de varios años, incluso puede que parte del precio, quede condicionado al cumplimiento del plan de negocio o lo que se denomina "earn out".

El otro tipo de compradores son empresas industriales, del mismo sector o sectores afines, que buscan con una operación corporativa, un crecimiento inorgánico que fortalezca la estrategia de liderazgo en su sector. Aquí se puede distinguir entre una integración vertical (hacia abajo o hacia arriba) o una integración horizontal. En el primer caso, se estaría hablando de integrar un cliente o un proveedor dentro de la cadena de valor. Esto tendría sentido si es esencial en el negocio controlar a un determinado cliente o proveedor, ya que puede ser crítico para el negocio, reduciendo la incertidumbre que puede generar que dependa de terceros.

En el caso de una integración horizontal, se podría hablar de empresas de sectores afines que quieren diversificar entrando en nuevos mercados o con nuevos productos pero con sinergias respecto a la actividad que actualmente están desarrollando. El objetivo último es crecer vía adquisiciones, diversificar y generar valor a los productos y servicios que son core para el comprador.

En este sentido es muy importante elegir bien el comprador, aquel al que se crea que más valor le puede generar. Es crítico mostrarle lo atractivo que es el negocio y las enormes sinergias que se pueden conseguir. Para eso, es esencial contar con un equipo experimentado en venta de empresas y operaciones corporativas, especializado en fusiones y adquisiciones que planifique el proceso y acompañe en todo momento en una decisión tan importante, y más en estos momentos de tanta incertidumbre.

Jaime Villagra – Socio directo de PRETIVM

Datos de contacto:

Jaime Villagra
www.pretivm.es
983104634

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

Categorías: [Finanzas Madrid](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>