

FUSIONES & ADQUISICIONES

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

DICIEMBRE 2010

CAPITALIZACIÓN, ASOCIACIÓN, VENTA alternativas a la falta de crédito en un entorno complejo

La coincidencia de la creciente competencia en los mercados globales y la severa dificultad en el acceso al crédito bancario, está poniendo en serio peligro la continuidad de muchas empresas

En el momento actual coinciden dos dinámicas que sitúan en una posición de alto riesgo a muchas pequeñas y medianas empresas.

Por una parte, el imparable proceso de apertura y globalización de la actividad económica, iniciado hace ya años, y que nos sitúa en una irreversible senda de creciente competencia.

Por otra, la carencia de crédito bancario que, desde la eclosión de la gravísima crisis global, viene afectando especialmente a multitud de empresas españolas.

La coincidencia de la creciente competencia en los mercados globales y la severa dificultad en el acceso al crédito bancario, está poniendo en serio peligro la continuidad de muchas empresas que, a lo largo de los últimos años, habían conseguido modernizarse y transformarse en compañías competitivas.

Ante esta realidad, desde M&A Fusiones y Adquisiciones, consideramos que toda empresa afectada por las consideraciones previas, debería considerar la idoneidad y conveniencia de capitalizarse, asociarse o venderse.

Capitalización

Sin duda, una de las mayores carencias de gran parte de nuestras empresas es su reducido nivel de recursos propios. Ello es consecuencia, en gran parte, del prolongado período de crecimiento económico en que se han efectuado inversiones importantes, financiadas mayormente con crédito bancario a corto y medio plazo.

Sin embargo, el final abrupto en la disponibilidad de crédito, obliga a capitalizar las compañías, no solo para abordar nuevas inversiones sino, incluso, para poder sobrevivir. Una nueva dinámica que permanecerá durante años, dada la inestabilidad global y la situación de nuestro sistema financiero.

En aquellas ocasiones en que la familia propietaria ya no puede aportar nuevos recursos a la compañía, o simplemente no desea asumir mayores riesgos, tanto el capital riesgo como los family offices se convierten en alternativas a considerar.

El capital riesgo, o capital desarrollo, es un instrumento muy conocido en nuestra economía. Si bien en un pasado reciente, auspiciado por la extraordinaria abundancia de liquidez, asumió imprudentes exposiciones al riesgo, en el nuevo contexto apuesta por las operaciones más tradicionales, en las que prima una visión a medio y largo plazo de la compañía en que invierte.

Por su parte, los family offices, más desconocidos, constituyen una alternativa de creciente interés. Ello es debido a que los family offices pertenecen a los principales grupos industriales familiares que los utilizan como un instrumento para diversificar y explorar nuevas líneas de negocio. Dada la vocación industrial de su accionariado, incorporan una vocación a más largo plazo y un compromiso mayor con la gestión de la compañía en que invierten.

El final abrupto en la disponibilidad de crédito, obliga a capitalizar las compañías, no solo para abordar nuevas inversiones sino, incluso, para poder sobrevivir

De dos o más empresas, que individualmente pueden no superar las adversidades actuales, puede surgir una nueva compañía capaz de abordar los retos del momento

Si el empresario está ya cansado o sin una línea sucesoria capaz y decidida, la venta de su empresa sigue constituyendo la alternativa más razonable

Asociación

Las actuales circunstancias están poniendo de manifiesto una realidad que la bonanza económica de los últimos tiempos permitía ocultar: muchas de nuestras empresas no disponen del tamaño suficiente para competir en un entorno abierto.

Este es un hecho que afecta de manera bastante global al conjunto de empresas españolas, pero que adquiere un carácter más relevante y preocupante en el ámbito de las compañías comerciales, aquellas cuya finalidad es la adquisición, almacenaje y distribución de producto.

En este sentido, la asociación de empresas –que, en su caso, puede conducir a la fusión– es una alternativa de enorme interés. De dos o más empresas, que individualmente pueden no superar las adversidades actuales, puede surgir una nueva compañía capaz de abordar los retos del momento, preservando gran parte de los puestos de trabajo, y garantizando el patrimonio accionarial.

Por el simple hecho de concentrar físicamente en un único espacio el almacenaje, actividades de logística y gestión, y de integrar los departamentos de compras, finanzas y comercial –con sus correspondientes sinergias– la suma de dos o más compañías que sufren pérdidas, puede dar lugar a una sola compañía claramente rentable.

Por ello, este tipo de operaciones está experimentando un gran crecimiento, desde el convencimiento que es mejor tener el 50% o el 30% de una compañía rentable, que el 100% de una compañía abocada a su cierre.

Venta

Ahora, y como siempre, se dan circunstancias que recomiendan la venta de la compañía. Entre estas razones, cabe destacar la falta de sucesión y el cansancio acumulado después de décadas de esfuerzo y entrega al frente de una compañía.

Aunque el entorno y el clima de desánimo generalizado puedan indicar lo contrario, el mercado de compraventa de empresas se halla muy activo, sin que hayan variado los criterios que determinan el valor de mercado de las compañías.

El proceso de globalización prosigue y la actual crisis, antes o después, se superará. Por ello, aquellas compañías saneadas, y con visión a medio y largo plazo, confían cada vez más en la adquisición de compañías para alcanzar un mejor posicionamiento. Y están dispuestas a pagar el valor de mercado de las compañías adquiridas. Debe destacarse que ha desaparecido el mercado de compraventa de empresas guiado por una vocación especuladora y de búsqueda de resultados a muy corto plazo. Por el contrario, el mercado de compraventa de empresas, con una vocación productiva, sigue cada vez más activo.

Por ello, si el empresario está ya cansado, sin ánimo suficiente, sin voluntad de arriesgar más patrimonio personal, o bien sin una línea capaz y decidida, la venta de su empresa sigue constituyendo la alternativa más razonable.

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.L.

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