



Arseny Lepiavka

FOTO: CHRISTIAN VALDIVIA

¿Y si vendieras tu empresa?

A pesar de que algunos sectores bajarán su actividad en compra-venta de organizaciones a causa de la caída del petróleo, las industrias manufacturera y de bienes de consumo mantienen sus expectativas

Ángel Hernández Murillo

En los últimos tres años ha existido en México una tendencia positiva con respecto al número de empresas que se venden y al monto de sus transacciones. “Tenemos una continuidad cercana, alrededor del 10%, de entre 22 mil y 25 mil millones de dólares de compra-venta de organizaciones en aproximadamente 250 negociaciones. Ocurrió en 2013 y 2014, y esperamos algo muy similar para este 2015”.

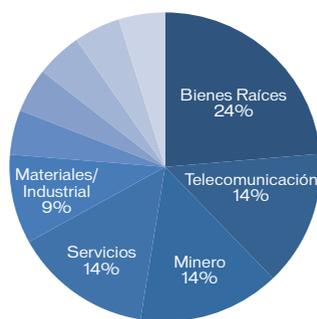
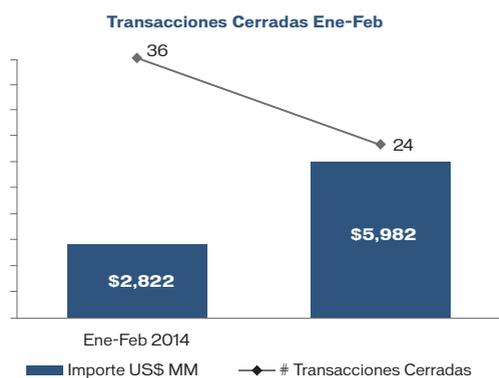
Así describe Arseny Lepiavka, director general de Zimma Corporate Finance, el panorama actual de la fusión y compra-venta de las empresas en México. Sin embargo, aclara en entrevista, el año pasado sí hubo una ligera caída en este mercado, pero no se apreció con claridad debido a la transacción que celebraron Grupo Modelo y Anheuser-Bush en 2013. “Fue enorme, de más de 15 mil millones de dólares; eso desvirtuó los números. Si quitamos esa negociación, los valores que se vendieron en 2014 fueron muy similares a los de 2013”.

» SIN PERDER ATRACTIVO

De acuerdo con estudios de la empresa a su cargo, en 2014 los sectores minero y metalúrgico registraron mayores movimientos, pero en este 2015 habrá un cambio en la dinámica. Bienes raíces tuvo un boom importante, no obstante, es de esperar que no todo el tiempo se compren inmuebles a precios razonables. De acuerdo con su visión, la minería seguirá desempeñando un papel importante y las industrias de telecomunicaciones y energética empezarán a tener un rol más relevante.

“Las transacciones de estos dos sectores tienden a ser un poco mayores al promedio, pueden ir de los 100 millones a los mil millones de dólares por cada contrato. Si la ronda uno tiene éxito, obviamente el sector energético se verá favorecido por la inversión extranjera y la compra en general de empresas”.

Lepiavka hace notar que quienes más cierran negocios en México son los estadounidenses y ciertas naciones europeas. Aproximadamente, 30% de la inver-



Fuente: Zimma Corporate Finance

sión que se hace en compra-venta de empresas proviene del extranjero, fundamentalmente de nuestro vecino del norte y de esa región del mundo; sin embargo, prosigue, en los últimos años Colombia, Chile y Brasil han mostrado interés en México, con transacciones medianas, esto es, de entre 20 y 30 millones de dólares. Compañías chinas también se inclinan a participar en la producción de energía en el país, lo cual hace pensar que la dinámica de inversión en México cambiará en poco tiempo.

» REQUISITO INDISPENSABLE

México está a la altura del mundo para cerrar contratos que beneficien a las partes, pero el especialista advierte que en un solo rubro sigue mostrando debilidad. “Y es una constante, la contabilidad. Muchos dueños de empresas medianas

con valor de entre 30 y 40 millones de dólares consideran que es un mal necesario para pagar impuestos, pero no para administrar la empresa.

“Cuando llega un tercero que quiere valorar el desempeño de una firma por su generación de flujos, tanto actual como futura, debe basarse en números reales que esté presentando. Hemos encontrado que en muchos casos poder sustentar cifras creíbles, sólidas y con respaldo es una gran dificultad para las organizaciones, que las conduce a no cerrar tratos”.

En opinión del especialista, para tener mejores empresarios y directores no hacen falta relaciones humanas, mercadotecnia o administración, sino contabilidad básica, es decir, llevar el control efectivo de lo que se factura, de cada uno de los costos y gastos.

El entrevistado revela que, por lo menos para Zimma, hasta en un 20 por ciento de los casos que lleva, obtener información básica de la empresa es sumamente complicado, no porque los involucrados no quieran, sino porque no cuentan con ella. “Hay dueños que al preguntarles cuánto ganan, dicen: ‘bueno, un 10 o 15% sobre ventas’. No especifican ‘el 14.8 o el 14.7 por ciento’. Responder entre 10 y 15% es como si nos preguntaran la edad y dijéramos que tenemos entre 39 y 40 años, por ejemplo”.

» ¿CÓMO SE INSERTA ZIMMA EN ESTE CONTEXTO?

Lepiavka, su director, dice que desde hace poco más de 15 años se concentran en la mediana empresa, con valor de entre 15 y 100 millones de dólares. Las orientan en procesos de asociación o fusión con un ente nacional o extranjero, o bien con un extranjero ya establecido en México que busque hacer crecer sus operaciones.

Zimma acompaña a los directores para entender, en términos de mercado, cuánto vale su negocio de acuerdo con su situación actual y hasta el cierre de un contrato. Es un proceso que, en general, lleva ocho meses en promedio.

“En México existen despachos dispuestos y con experiencia para ayudar a empresarios que hayan decidido asociarse o vender su organización. Para ello, no necesariamente se debe recurrir a un abogado, al auditor de cabecera o al gerente de la sucursal bancaria. Creo que la mejor alternativa para llevar un proceso de fusión o compra-venta de empresas con resultados son los despachos como el nuestro, que por años se han especializado en la materia”. »

De firmas y sellos

Actualmente, Zimma participa en 12 transacciones relacionadas con empresas de telecomunicaciones, TI, administradoras de bienes inmuebles y productos de consumo

Para vender o comprar una empresa

Primero se debe entender su entorno, hacia dónde va y qué puede ofrecer. Con base en la información que se proporciona, se valúa. El cliente expresa si está interesado en seguir adelante bajo ese resultado, y si es el caso, se procede a efectuar trámites, que no llevan más de un año