

Arseny Lepiavka

Experto en compra-venta de empresas

Platicamos con el empresario e ingeniero industrial que fundó ZIMMA Corporate Finance en 1999, la firma de banca de inversión enfocada principalmente en transacciones de compra y venta de empresas, además de realizar reestructuras de deuda y obtención de capital para diversas compañías.

Cuatro décadas de experiencia en el sector financiero, en corporaciones internacionales como Citibank, NOMURA Securities y Donaldson, Lufkin & Jenrette (DLJ), además de las múltiples transacciones de venta y adquisición de empresas que realizó, llevaron a Arseny Lepiavka a encontrar un nicho en este rubro en México. “Cada dos o tres meses me llamaban conocidos para pedirme asesoría para vender sus empresas, sin embargo, eran transacciones de menor tamaño que no podían manejar los bancos en los que trabajaba. Me di cuenta de que la mayoría de las operaciones se dan en empresas que valen de 20 a 100 millones de dólares, fue cuando decidí crear una compañía orientada a ese sector”.

Así nació ZIMMA Corporate Finance, que destaca por su atención justo a la medida. Con el objetivo de maximizar el valor de sus clientes, es pieza fundamental en la negociación con inversionistas durante todo el proceso, desde la valuación hasta la documentación del cierre de las transacciones y, en 15 años, Arseny ha participado exitosamente en más de 60 de ellas. “Entre las razones por la que se vende una empresa están las situaciones personales como la falta de descendencia para continuar con el negocio, el que



el dueño o los dueños busquen retirarse o llegar a un punto de desarrollo en el que ya no se quiere invertir y es más conveniente que alguien compre la empresa para hacerse cargo de ello”.

Ante este panorama, el monto de transacciones cerradas continúa aumentando. Por ejemplo, en el primer cuatrimestre de 2015, se reportaron 15 operaciones con un valor de 900 millones de dólares, un incremento de casi tres veces comparado con el mismo periodo en 2014. “En gran medida, el interés de las compañías extranjeras en las empresas mexicanas surgió a raíz de la firma del TLC. México es la mejor alternativa por su mercado atractivo, su pirámide poblacional y su crecimiento que, aunque no ha sido muy alto, se mantiene. Además, en productos de consumo, es la puerta de entrada a América Latina”, concluye. 65



zimma.com.mx