

EL PROCESO DE COMPRA /VENTA DE EMPRESAS (PARTE II)

JULIO ROSS ANGUIZOLA, MAI, MBA

850 PALABRAS

Quienes deben considerar vender total o parcialmente su empresa? En mi opinión existen los empresarios que deben analizar la posibilidad de vender total o parcialmente su empresa son tres:

- A. Empresarios con problemas de sucesión,
- B. Empresarios con negocios exitosos,
- C. Empresarios propietarios de empresas con problemas financieros.

En el artículo de esta semana haré referencia al caso de los empresarios que desean dejar en herencia la empresa a sus hijos.

Hace algunos años un empresario de nuestra comunidad empresarial me confió su preocupación por la situación de su empresa, la cual, durante años había operado con éxito atendiendo el mercado local e internacional. Esta empresa era propiedad de él y de su hermano, los que ya se habían planteado la posibilidad de su retiro después de muchos años de trabajo. El problema que ambos veían era que entre los dos tenía cinco hijos, cuya relación no era tan buena como la que ellos habían mantenido durante años. Una solución que planteada el mismo empresario era vender un porcentaje importante del negocio, más del 50%, a un nuevo grupo con interés de administrar la empresa, manteniendo ellos un porcentaje de acciones que les daría derecho a participar en la junta directiva, en la reunión de accionistas y al cobro de los dividendos. De esta manera ellos podrían dar en herencia las acciones

en la proporción que tuviesen a bien a cada hijo, esto les aseguraría la continuidad de la empresa y una renta para sus herederos.

Otro caso que considero importante compartir con los lectores es el de dos hermanos y un cuñado propietarios de una reconocida empresa de nuestro medio quienes utilizaron una solución muy práctica para traspasar el negocio a sus hijos: se lo vendieron. Simple y práctico. De esta forma los jóvenes se encargaron del negocio y pagaron sus acciones mediante un préstamo bancario; así las cosas asumieron el control total y los “viejos” continuaron apoyándolos pero con una figura de asesores, brindando buenos consejos, no imponiendo acciones. En mi opinión esta es una figura excelente porque delimita en forma clara el papel de quienes continuarán el negocio y de quienes saldrán del mismo. En esta figura no sucede lo que con frecuencia se observa en muchas empresas: el padre decide “retirarse” y dejar a su hijo a cargo. Debido a que le ha regalado el negocio al hijo, el padre se siente con autoridad para con frecuencia inmiscuirse en la administración de la empresa. En mi experiencia como consultor solo he conocido un caso en donde el padre que ha decidido retirarse ha sabido respetar su propia decisión y ha dejado al hijo realmente a cargo de la empresa; esto no quiere decir, obviamente, que no existan otros casos, pero son muchos los que dicen querer retirarse pero en la práctica no saben como hacerlo y con las mejores intenciones continúan interviniendo en la toma de decisiones del negocio.

En Panamá tenemos excelentes ejemplos de éxito de empresas que han pasado a ser dirigidas por una nueva generación. Todos en el país conocemos de empresas donde el impulso dado por una nueva generación al negocio lo ha hecho crecer y ser más rentable; pero también todos somos testigos de lo ocurrido con empresas establecidas, algunas con más de 20 años de presencia en el mercado, que han

resultado verdaderos descalabros financieros. La historia financiera reciente de Panamá da fe de esto.

Por todo lo anterior, recomiendo a los empresarios que al momento de decidir traspasar la empresa a sus herederos realicen un estudio de valoración para establecer el verdadero valor de la empresa y poder así fijar un precio que deberá ser cubierto por los herederos del negocio.

Para terminar este artículo presento una vía para concretar la operación de compra venta de la empresa: Una vez calculado el valor se podrá establecer el valor de venta (el que puede ser similar al valor calculado) y acercarse a un banco para solicitar un préstamo por el valor de venta. El nuevo crédito deberá realizarse a nombre de la empresa y sus nuevos propietarios deberán ser garantes del préstamo. Los propietarios de las acciones, en este caso los padres o fundadores del negocio entregarán las acciones contra el pago que recibirán con los fondos provenientes del préstamo que el banco otorgó a la empresa. Debido a que el propósito de los padres es el de apoyar a los hijos para que la empresa continúe operando, los mismos podrían colocar en el mismo banco un depósito a plazo fijo para garantizar total o parcialmente el préstamo que se otorgó a la empresa; de esta forma se facilitaría la aprobación por parte del banco de la operación de crédito. Este ejemplo es uno de los caminos para concretar esta operación, el más sencillo en mi opinión, el que sin duda podría ser modificado para lograr que el objetivo de padres e hijos se haga realidad: mantener en operación una fuente de ingresos estable para los propietarios y todos los colaboradores que forman parte de la empresa.