GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Compraventa de empresas en crisis

Actualidad Empresarial | 28/07/2023 | 00:00

Dentro de las operaciones de M&A o compraventa de empresas mediante adquisiciones, fusiones o cualquier otra operación o mezcla de operaciones, mención aparte merece la compraventa de empresas en crisis. Y es que no se afronta de la misma manera una operación de compraventa de una empresa en crisis que otra de un negocio asentado y que puede decirse que “va solo”.

Daniel Borrachero- Economista en Grupo Carrillo, aporta todos los detalles sobre este destacado e interesante tema.

Aspectos a tener en cuenta en una compraventa de empresas en crisis

Cuando una empresa está en crisis, por definición es que tiene problemas. Y si una empresa tiene problemas, por extensión sus dueños tienen problemas. Las crisis pueden ser de muy diversos tipos. A grandes rasgos las más importantes pueden ser:

Crisis económica. Básicamente, cuando un negocio pierde dinero, ya sea porque no vende suficiente o bien porque tiene demasiados gastos.

Crisis financiera. Un negocio puede funcionar bien en su proceso productivo, pero estar financiado de forma no adecuada o descapitalizado y que estos aspectos hagan que tenga problemas.

Crisis de gobierno. Es posible que un negocio sea un desastre únicamente porque no está en las mejores manos o porque el equipo gestor no sea el adecuado.

Crisis de reputación. Puede ser una empresa rentable, con una buena situación financiera que, además, esté bien dirigida, pero que por una circunstancia empiece a ver dañada su reputación.

Si los dueños de la empresa en crisis del tipo que sea, creen que la solución pasa por “quitarse de en medio” y vender o bien seguir, pero dejando entrar a un nuevo socio, pondrán todo o parte del negocio a la venta. Y cuando alguien quiere o necesita vender, las condiciones que pondrá en cuanto a precio y cláusulas de venta serán más flexibles que cuando alguien no lo necesita. Hay que tener en cuenta que, muchas veces, la entrada total o parcial de un nuevo socio es la única solución viable para la supervivencia de una empresa. Para las crisis de tipo financiero existe en teoría otra solución de sobra conocida, que es el concurso de acreedores. Y se dice en

teoría porque en la práctica la casi totalidad de los concursos de acreedores en España acaban en la liquidación de la empresa. Bien por haber tardado mucho en solicitarlo y ya ser demasiado tarde, por incumplimientos de los planes de viabilidad presentados o por cualquier otra razón. Por tanto, esta entrada de nuevos socios, cuanto antes se produzca mejor.

Una oportunidad de negocio

Desde un punto de vista de empresa o entidad compradora, una compraventa de empresa en crisis puede ser una buena oportunidad de negocio. Y es que se puede adquirir una empresa por debajo de su valor de negocio o de su precio de mercado y, por tanto, con potencial de crecimiento.

Ahora bien, una DUE Dilligence y un análisis previo de una empresa con algún tipo de crisis que busque nuevos socios deberá ser especialmente exhaustivo, mucho más que una empresa consolidada y sin ningún problema de funcionamiento relevante. Sobre todo en los aspectos clave de esa crisis. Por ejemplo, en una empresa con problemas de muchas inspecciones fiscales resueltas con sanciones, se deberá poner especial hincapié en la Due Dilligence fiscal, más que en la mercantil.

Por tanto, un trabajo previo a estos procesos puede ser el de identificar bien las causas y la naturaleza de la crisis de la empresa (quizás el vendedor no sea del todo transparente en este sentido, sobre todo al principio de la negociación).

Rentabilidad y riesgo

Aunque estos procesos de Due Dilligence se hagan con rigor y de manera correcta, al final la operación no está exenta de riesgo, más de lo que sería habitual.

Aquí ya entra en juego el perfil del comprador. Y es que como dice la CNMV (y toda la teoría financiera) rentabilidad y riesgo son dos conceptos que van unidos, son un binomio inseparable. Un comprador de una empresa en crisis espera mucha más rentabilidad que el de una empresa que no lo está.

Por tanto, una compraventa de empresas en crisis, si bien no está exenta de riesgos, puede dar una gran rentabilidad al comprador así como ser la solución perfecta para el vendedor. Es una operación que siempre hay que tener en cuenta y valorar.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/212975-compraventa-de-empresas-en-crisis.htm