

La Empresa Familiar

[Fundación Nexia para el desarrollo de la familia empresaria](#)

Información

FONDO EDITORIAL

Artículos

Valoración

¿Cómo hacer su empresa atractiva para los inversores extranjeros?

La creciente globalización de los mercados y una débil situación económica en España son revulsivos para que las empresas busquen en el extranjero los inversores para sus empresas.



Como ejemplo, en el sector inmobiliario el crecimiento de las operaciones de inversión internacional en Europa responde a una consolidación del sector inmobiliario en el continente. Cada vez son más los inversores extranjeros que invierten en España, y empiezan a serlo también los españoles que compran en otros países. Por primera vez en Europa en el 2008 las operaciones de inversión internacional (55%) superan a las de compra locales (45%).



El 59% de las operaciones de inversión Cross-Border fueron realizadas por empresas europeas.

Muchos inversores extranjeros de empresas están ansiosos de oportunidades de adquisición en España. Para ellos es un momento muy oportuno para posicionarse en el mercado español, no solamente por las oportunidades de crecimiento que ofrece el país una vez salgamos de la crisis sino por la situación privilegiada para vender productos o servicios en Latinoamérica como región con quien España mantiene una constante y densa relación comercial. La apreciación del euro es un detractor en este momento para inversores estadounidenses, ingleses o asiáticos porque las

operaciones transfronterizas se han encarecido, aunque la situación empieza a revertirse según la tendencia que mantiene el mercado de divisas.

El proceso de entrada al mercado español no está exento de obstáculos. Estos inversores, ya sean de perfil financiero como los son los fondos de Private Equity o industriales cuando el inversor es una empresa del mismo sector o actividad económica que la empresa que está a la venta, deben sortear una cantidad de dificultades. Usualmente no están familiarizados con los pormenores del negocio en venta, ni conocen las costumbres culturales del país, las regulaciones gubernamentales, las complejidades del mercado laboral, entre otros. Para posicionar su empresa como un candidato de adquisición más atractivo para el mercado extranjero hay que facilitar el proceso de venta y conducirlo con inteligencia, apoyado de asesores profesionales conocedores de la materia.

Identificar los riesgos asociados a la empresa en venta y a la transacción de compraventa es una labor del comprador y sus asesores. Sin embargo, la actitud del vendedor en exponer y compartir las debilidades y amenazas a que se expone la empresa hoy y aquellas que puedan surgir en un futuro cercano por causas conocidas, es una demostración de confianza que rendirá sus frutos durante el proceso de venta.

Participar en la Due Diligence

El Due Diligence en general es una tarea que realiza un comprador interesado. Sin embargo, los compradores extranjeros seguramente estarán muy ocupados tratando de entender asuntos de tipo legal, regulatorio o medioambiental. El vendedor puede facilitar el desarrollo de la transacción mediante la realización anticipada de investigaciones o tareas que son descubiertas en fases más avanzadas del Due Diligence, tales como el preparar un inventario de todos los activos de la sociedad en venta, que incluya listas de los bienes materiales e inmateriales, la detección de cuál de ellos necesita reparación, los bienes raíces que estén expuestos a potenciales contingencias medioambientales, etc.

También considerar cuestiones relativas a los recursos humanos. El departamento de recursos humanos debe compilar una lista de los empleados y determinar si alguno de ellos podría causar problemas a un comprador internacional. Por ejemplo, si el vendedor emplea a ciudadanos sin papeles de residencia o permisos de trabajo, o evaluar si la salud de los empleados es idónea durante la transición a un propietario extranjero.

El mantener la plantilla de los trabajadores es un asunto crítico cuando hay un solapamiento de cargos entre las empresas vendedora y compradora, lo cual hace inevitable los despidos. Las sinergias a conseguir con la integración de empresas del mismo sector son, en ocasiones, el factor determinante que justifica la compra de la empresa. El comprador internacional puede pretender imponer a personal de su confianza y sustituir a puestos claves en la empresa a comprar. En este supuesto el vendedor debe ser franco con sus empleados y comunicarles la situación. De lo contrario, sufrirá la moral y los empleados estarán más dispuestos a abandonar en masa la empresa, o intentarán ralentizar su trabajo lo cual amenaza el alcanzar los objetivos estratégicos de la compra.

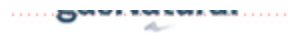
Expectativas razonables

Los vendedores también pueden ayudar a facilitar una adquisición internacional de éxito, actuando con mucha prudencia durante las negociaciones. Si un comprador tiene objetivos demasiado ambiciosos, como por ejemplo fijarse metas muy aceleradas para la compra, puede ser en su mejor interés el defender el conservadurismo para prevenir los desastres más tarde.

Los tiempos de ejecución de un proceso de adquisición internacional pueden alargarse por asuntos de logística por los desplazamientos con el equipo evaluador de la compra, por la necesidad de

crear un ambiente de confianza entre empresarios de culturas diferentes, por los tiempos de transmisión del know how entre empresas que operan en mercados diferentes, etc. El vendedor tiene un reto adicional al tener que valorar si la operación de compra está o no dilatada por estos factores, o si son la consecuencia del retardo del vendedor en la consecución de la financiación requerida o en la aprobación en sus respectivos órganos de dirección o inversión.

Autor: José María Varas Garcia, Consejero delegado, VR Business Brokers



Con la colaboración de:

-
-
-
-
-

Laempresafamiliar.com publica, en exclusiva para España, el fondo documental de las prestigiosas ediciones [Family Business Magazine](#) y [The Family Business Advisor](#). Consúltelo en el [Fondo Editorial Premium](#).