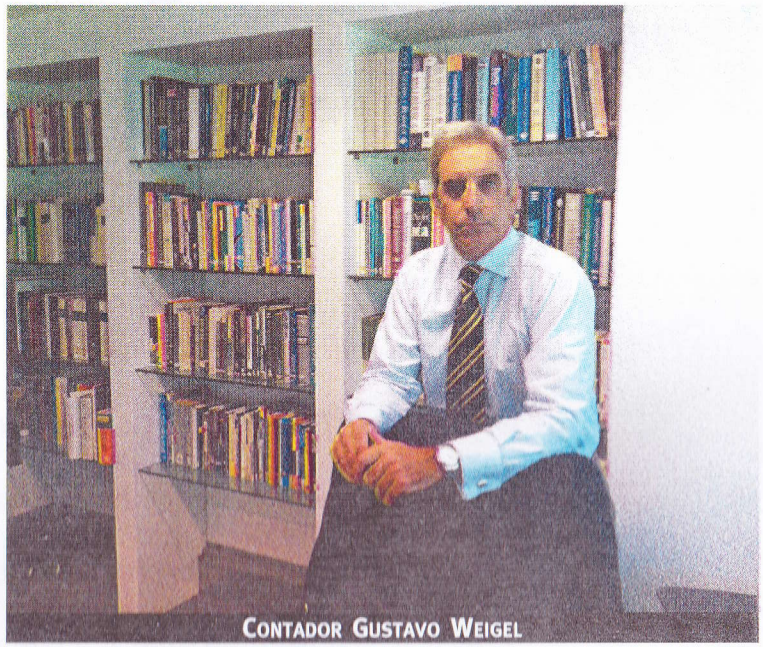
Weigel Haller, Asesores Corporativos

Las empresas agropecuarias cambian de manos

SE PERCIBE PROCESOS DE TRANSACCIONES DE VENTA DE EMPRESAS FAMILIARES EN NUESTRO MERCADO

En el mercado uruguayo, y sobre todo en los agronegocios, se percibe un movimiento de transacciones de la propiedad de empresas familiares, destacó el Contador Gustavo Weigel, principal de la firma Weigel Haller. Se notan diferentes casos en empresas que en su ciclo de vida han llegado a una etapa en que los dueños tienen que tomar decisiones de ampliación o sucesión y no siempre es posible con los recursos disponibles. La tecnología cada vez más presente en la producción requiere importantes inyecciones de capital y en ciertos casos el propietario de la empresa prefiere reducir su participación y dar entrada en el capital accionario a una compañía con mayor respaldo financiero. En otras ocasiones vemos que los dueños de la empresa no tienen una sucesión clara en sus familias para darle continuidad y crecimiento al negocio y prefieren venderlo en el momento oportuno antes que las condiciones del mercado cambien y pueda deteriorarse el valor de la compañía.


CONTADOR GUSTAVO WEIGEL

Por otra parte, Weigel comentó que se presentan casos en que el empresario local aspira a una situación ideal en la cual su empresa sea adquirida por una corporación pagando un precio en el pico más alto y estableciendo un contrato de gerenciamiento con él de tres a cinco años. Esa meta de realizar un importante monto con la venta de las acciones y seguir dirigiendo el negocio con un salario alto requiere de todo un proceso previo de preparación.

En general, las transacciones exitosas comienzan uno o dos años antes de la operación con una planificación estratégica de la decisión de venta, el ordenamiento interno de la empresa, la generación de información de calidad, una valuación técnica del negocio global, la identificación de una lista corta de posibles compradores y una negociación profesional.

En este proceso de preparación previa, un trabajo clave, es la determinación del rango de valor de la empresa en base a métodos técnicos. Esta valuación técnica objetiva de la empresa permite a los dueños contar con una base firme de entorno de valor para utilizar luego en la negociación del precio a pagar por las acciones. Los métodos más utilizados para la valuación de la empresa están basados en el descuento de flujos libres de caja o dividendos y en la utilización de múltiplos sobre algunas variables clave de la compañía como las ventas, el EBIT o el EBITDA. Muchas veces se utiliza una combinación de varios métodos que permitan al dueño identificar cuáles son los conductores de valor de su compañía y tomar acción sobre ellos antes de salir a negociar un precio a ciegas.

Finalmente, el contador Gustavo Weigel recomendó que quienes estén pensando en vender su empresa familiar empiecen con tiempo e inviertan en el proceso de preparación previa para fortalecer la compañía y hacerla más defendible ante un due diligence o revisión por parte del futuro comprador.