

# Financiar la compra de empresas

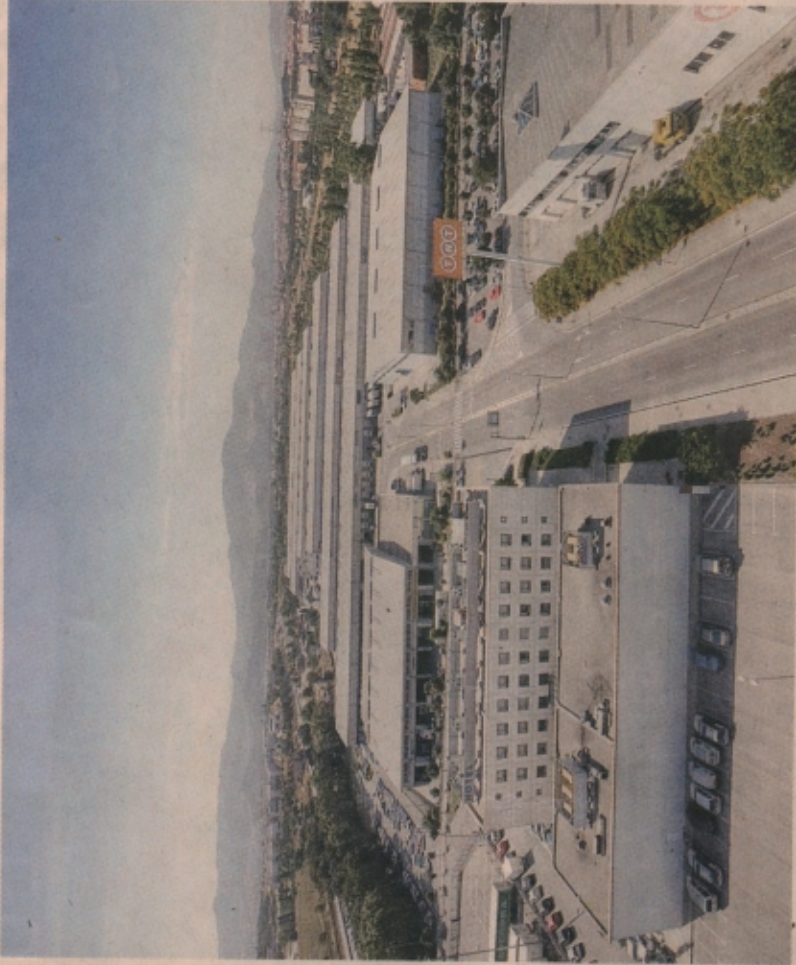


**Gabriel Úrculo**  
Presidente  
de Gaullier

■ Cualquier operación corporativa requiere una minuciosa planificación de los pagos a realizar. La dificultad en encontrar financiación bancaria ahuyenta a muchos emprendedores a abordar una operación de compra, reestructuración y/o de fusión. Sin embargo, existen fórmulas imaginativas que económicamente podrían hacer viables estas operaciones tanto para el comprador como para el vendedor, sobre todo ante las atractivas oportunidades que existen en el mercado.

Derivado de la ausencia de financiación en los últimos tiempos se han cerrado empresas de logística y transporte que hubieran resultado viables. Se habrían salvado de haber encontrado la financiación o un comprador adecuado capaz de negociar con los acreedores, bancos y haber propuesto una devolución de la deuda que se ajustase a la realidad. Además, habrían producido sinergias en otras empresas del mismo sector con las que se hubieran fusionado que justificasen de sobra la inversión en tales operaciones.

Existen varias fórmulas para poder financiar operaciones corporativas, mediante la inversión inicial de una parte del valor de la compañía a



Existen fórmulas imaginativas para hacer viables operaciones de compra

A través de las fórmulas propuestas se resuelve el problema de la compraventa de una compañía en situaciones de un mercado estancado como el actual con dificultades de financiación. En definitiva, los compradores, sean los propios directivos de la compañía u otros inversores, consiguen la financiación que les hace falta a base de combinar cualquiera de las siguientes fuentes:

- Inversor externo al que se le cede una parte del control de la compañía.

- Banco financiador externo cuya deuda se incluye en el propio balance de la compañía a través de deuda apalancada.
- Vendedor que va cobrando el valor de su compañía a medida que va cediendo las acciones a los compradores en el plazo acordado.

En definitiva, con alguna de estas actuaciones planificaríamos la viabilidad de una operación corporativa que de otra forma no se hubiera realizado por la falta de financiación. Todo ello en términos razonables y con la financiación por parte de un banco inversor, otro acreedor y del propio vendedor. Por un lado, dando tranquilidad al comprador y bancos frente a futuras contingencias del negocio teniendo la garantía de poder descontarlas de pagos futuros. Por otro, de cara al vendedor, permitiéndole volver a retomar el control si no se cumplen los compromisos de pago del comprador. ■

adquirir, como son las que expongo a continuación:

- Pago de una cantidad mínima inicial a través de la aportación de un socio financiero que se busca en el mercado (principalmente sociedades de capital riesgo) aplazando el resto del pago al vendedor en función de los beneficios obtenidos.
- Igual que la anterior, añadiendo una deuda bancaria (banco financiador) - denominada apalancamiento- que va devolviéndose con los flujos de caja futuros producidos por la compañía adquirida. En su caso, el flujo de caja se vería incrementado por las sinergias que se van produciendo por la integración de la compañía compradora y comprada.
- Además, puede combinarse una doble fórmula de pago al banco

financiador con otra cantidad, también aplazada, de pago al vendedor como exponemos en el primer caso.

- Aplazando el pago de la compra en un largo plazo de tiempo de forma que el comprador va recibiendo gradualmente la propiedad de la compañía a medida que el vendedor vaya recibiendo las cantidades pactadas entre ambos.