MUNDO FINANZAS



MAURICIO OLAYA
Socio principal del estudio Muñiz*

¿VENDER LA EMPRESA? ¿A QUIÉN LE CUENTO?

Ante la oferta, el accionista controlador tiene varios opciones: contarle a los socios, la familia, el gerente general o los directores. ¿A quién o quiénes debería elegir?

••¿Cómo se gesta la venta de una empresa? Puede ocurrir que: (i) el contacto con el accionista controlador lo realice (directamente o a través de un tercero) el interesado en la compra o (ii) el contacto sea vía una banca de inversión, y con el accionista controlador para entusiasmarlo por vender.

••Luego el accionista se pregunta: ¿cuál es el siguiente paso que debo dar?, ¿con quién debería compartir la información?

••Puede ser su socio minoritario (de existir), la familia, la gerencia general, alguno de los directores o el directorio en pleno, o su abogado o persona de confianza.

••¿Si se elige al socio minoritario? Resulta usual que un comprador se interese por la adquisición de todas las acciones de la empresa o, caso contrario, requiera que la relación que subsista con los accionistas no vendedores se encuentre regulada. Siendo así, en caso exista una óptima relación entre los socios, deberían ser estos con quienes primero se comparta la 'noticia'. Pero pueden existir circunstancias para modificar la regla. Por ejemplo, no desear despertar en el minoritario un interés por vender cuando el mayoritario no está convencido, lo que puede generar una expectativa frustrada.

••¿Y la familia? Cuando la empresa tenga un involucramiento familiar importante, es conveniente compartir la 'noticia' con ella antes. Claro que el accionista podría hacerlo en una instancia posterior, para evitar 'discusiones' incipientes.

••¿Al gerente general? Suele ser la instancia de mayor cercanía al accionista controlador y quien conoce más el negocio. El beneficio de compartir la 'noticia' con esta persona es que permitirá realizar un análisis integral de los beneficios o riesgos a existir. Pero hacerlo, en el caso de una venta, puede provocar una sensación de inseguridad respecto al futuro.

••¿Al directorio o algún director? ¿O cuándo hacerlo? En otras jurisdicciones y en determinado tipo de empresas, es el directorio quien impulsa y decide las compras y quien impulsa y recomienda la venta a los accionistas. En empresas como las referidas en esta nota no existe una regla única. La ventaja de compartir la 'noticia' con el directorio está en los aportes que pueda dar. Otra alternativa es compartirla solo con algunos directores que, por su experiencia, puedan tener una especial contribución en la toma de la decisión.

***El invitado de hoy es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).**

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.