MUNDO LEGAL



MAURICIO OLAYA
Socio del estudio Muñiz

EL DETRÁS DE CÁMARAS AL VENDER UNA EMPRESA

Muchos factores juegan en la venta de una compañía. Desde la banca de inversión a los abogados, pasando por auditores y consultores, entre otros.

●● ¿Cuáles son los costos al vender una empresa?

●● Dejemos a un lado los impuestos, no porque no sean relevantes, sino porque este costo puede variar según la naturaleza del vendedor, su domicilio, la existencia de pérdidas tributarias, entre otros factores.

●● Primero, hablemos de la banca de inversión. Cada vez es más usual recurrir a una banca para que se encargue de la venta de una empresa, a partir de su especialización y llegada a posibles compradores. Es el costo mayor.

●● El costo suele ser un porcentaje o comisión de éxito, calculado sobre el valor de la empresa. Pero hay matices. Algunos asesores financieros cobran una remuneración mensual a cuenta de la comisión, mientras que otros asumen el íntegro del riesgo del cierre exitoso.

●● Los vendedores deben entender con claridad que "valor" es distinto al "precio". La comisión no se calculará sobre el importe que recibirá como precio el vendedor, sino sobre el valor de la empresa (y sí que hay diferencias). Este y otros aspectos de la contratación de la banca deben quedar claros, considerando que será el costo principal.

●● ¿Qué hay de los abogados? Podemos hablar de abogados peruanos (si la venta se regula por la ley peruana) o también de abogados extranjeros, si la venta se regula por las leyes de otro país. Este costo puede multiplicarse de X a 6X si actuaran, además de peruanos, abogados de Nueva York o el Reino Unido. No es usual el cobro de comisiones relevantes por cierre, sino por servicios efectivamente prestados.

●● Respecto a los auditores, ellos revalidan los estados financieros y "defienden" los mismos ante el comprador en la etapa previa y ajuste del precio. Sus honorarios son similares en monto y estructura al de los abogados locales.

●● Un factor importante es el repositorio de información. El 'due diligence' es esencial y, por ende, la contratación de una empresa que ayude a organizar la información virtualmente, de manera correcta y reservada.

●● Además, están los consultores. Según el tipo de empresa, podrían requerirse algunos para revisar la compañía y defender la posición de esta ante un comprador (por ejemplo, los consultores ambientales).

●● Nos aventuraremos a decir que, en números aproximados, una transacción regida por la ley peruana, para una empresa con un valor en torno a los US$50 millones, reportaría como costos de estos servicios, entre US$1,2 y US$1,7 millones.

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