

La compraventa de empresas crecerá a partir de 2016

-PRIMERA NOTA-

Esta columna representa la primer entrega de un trabajo que pretende responder tres interrogantes: ¿por qué crecerá la compraventa de empresas a partir de 2016?, ¿por qué motivos venden los empresarios? y ¿cuánto vale una empresa?

Internacionalmente, la significativa liquidez en los mercados, los bajos tipos de interés y las elevadas valuaciones de las compañías que cotizan en bolsa, están impulsando a las empresas y fondos de inversión internacionales a tomar posiciones en aquellas que no cotizan, pagando precios interesantes.

En nuestro país, las restricciones cambiarias de los últimos años, sumadas a la turbulencia e incertidumbre política en medio de un período electoral, han configurado un escenario con poquísimas transacciones de M&A (fusiones y adquisiciones).

Con el resultado de las recientes elecciones se presenta un panorama totalmente diferente. Ya en las últimas semanas se percibía un cambio notable en las expectativas de los argentinos en general y de los empresarios en particular.

Si se combina la realidad internacional con la local, frente a la necesidad permanente que tienen los inversores de generar negocios rentables, que pueden ser satisfechas mediante la adquisición de empresas privadas a precios atractivos, se puede afirmar que a partir de 2016 se producirá un incremento importante en la actividad de **compraventa de empresas, la cual está visiblemente estancada.**

¿Por qué se vende una empresa?

Hay diversidad de situaciones que configuran una oferta permanente de empresas que podrían estar en venta.

La edad de los dueños, el cansancio y las ganas de seguir "al pie del cañón", los problemas de salud, la incorporación de nuevas generaciones (hijos y otros familiares), la mala convivencia entre los socios, sus diferentes visiones sobre el futuro de la compañía, las exigencias del crecimiento, las crisis financieras, los cambios tecnológicos, las necesidades de inversión, el



A partir del nuevo año cambiará el escenario y se producirá el punto de inflexión que necesitan los inversores, sabiendo que no van a encontrar rentabilidades atractivas en plazos fijos, bonos u otras opciones financieras de bajo riesgo. Por eso van a aprovechar la gran oportunidad que existe en una cantidad enorme de empresas privadas que necesitan una inyección de capital, en algún caso para sobrevivir y en otros para crecer, crear empleo y generar riqueza.”

descubrimiento de problemas estructurales que estaban ocultos, etcétera.

La lista de eventos que impulsan una venta, excede con creces los ejemplos enunciados. Los mismos son la consecuencia de la realidad en la que operan las empresas en la actualidad.

En el mundo empresario, globalmente considerado, y especialmente en la Argentina, resulta clave estar muy alerta. Esto plantea tremendas exigencias en términos de dedicación, estrés y energía a los propietarios de empresas.

La compañía puede deteriorarse rápidamente: la inflación en muchos rubros impacta en costos sin posibilidad de traslado inmediato a precios, no se invierte lo necesario, se pierde progresivamente fuerza competitiva, los mejores empleados detectan el cansancio de los dueños, los conflictos entre socios o familiares se agudizan. Se genera un círculo vicioso que termina con un deterioro progresivo, cierre o mala venta

de lo que fue una empresa próspera.

Muchos empresarios argentinos tienen conciencia de estas realidades y las están experimentando dentro de sus organizaciones. Saben que probablemente sea mejor desprenderse de la compañía, pero no han tomado la decisión de venta por las dificultades que plantea la coyuntura actual de nuestro país para concretar una operación exitosa.

Dentro de ese universo de empresas con potencial de venta, **merecen especial atención las pertenecientes al sector agroindustrial**, puesto que todos los pronósticos coinciden en que la creciente demanda mundial de alimentos se va a mantener e incluso incrementar, debido al crecimiento de los países en desarrollo.

Esta realidad es bien conocida por los fondos de inversión y empresas nacionales e internacionales que permanentemente buscan oportunidades de expandir su negocio.



Federico Vovard Socio en ESTRAT-CO Consultoría en Estrategia y Costos -federico.vovard@estrat-co.com.ar

¿Mejores condiciones para exportaciones de manufacturas industriales?

La eliminación de derechos de exportación, mejora la posición competitiva de manufacturas de exportación. Ahora las empresas deberán reajustar sus estrategias de internacionalización, preparándose para dar el salto definitivo al mercado global.



Las últimas medidas adoptadas por el Gobierno nacional (puntualmente la eliminación de derechos de exportación - retenciones- y la depreciación - devaluación - del tipo de cambio) deberán conducir a mejorar el perfil exportador de nuestras manufacturas, en lo que hace a algunas variables macroeconómicas y exógenas -ajenas- a la competitividad que cada empresa o manufactura determinada pueda ostentar "per se".

En este sentido, a partir del Decreto 160/2015, el Poder Ejecutivo Nacional, **eliminó los derechos de exportación para manufacturas de origen industrial comprendidas en las posiciones arancelarias de los Capítulos 28 a 40, 54 a 76 y del 78 a 96 de la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM)**, con excepción de aquellas que se clasifican en el ítem 3826.00.00 (biodiésel), las cuales mantienen la alícuota de derechos de exportación del 32%.

También se exceptúan del régimen general de eliminación de tributos a la exportación, los Capítulos de la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM), comprendidos en el Anexo I que reportan a la posición arancelaria 7204, "desperdicios y/o chatarras de hierro o acero" que mantienen tratamiento arancelario gravados con una alícuota de derechos de exportación del 5 % sobre su valor de cotización FOB.

Mayor competitividad

Atento a esta decisión, la eliminación del derecho de exportación, mejora la posición competitiva de manufacturas de exportación, porque representa una reducción impositiva para el exportador de bienes industriales (finales o intermedios) que se suma a la depreciación del tipo de cambio, que pasa de 9.80 a 13.20 pesos por dólar, lo cual implica una mejora cercana al 30 % en términos generales, que podrá tener un impacto mayor o menor, según se trate del tipo de producto o manufactura a exportar.

Lo que sigue, en la estrategia de internacionalización de las empresas, es **la decisión de exportar y el asesoramiento profesional para trabajar en el desarrollo de mercados**, inteligencia comercial, preparando a la empresa para dar el salto definitivo al mercado global.

Licenciado Lisandro Mogliati -
Gestión de Negocios Internacionales
Comercio Exterior - contacto@licenciadomogliati.com.ar

Molinos harineros al 50% de su capacidad

Ocurre por tercer año consecutivo y van camino de tener otro período más para el olvido.

De acuerdo con un informe del sitio Valor Soja, en la campaña 2014-2015 los molinos elaboradores de harina de trigo volvieron a registrar una capacidad ociosa superior al 50% por tercer ciclo consecutivo.

"Durante la administración kirchnerista se promovió la instalación de molinos harineros, además de la ampliación de los ya existentes, a través de subsidios directos (compensaciones), créditos con tasas subsidiadas y un abaratamiento artificial del valor del cereal (producto de la intervención del mercado más derechos de exportación)", sostuvo el reporte.

Pero, lejos de asegurar una mayor integración comercial orientada a mejorar las exportaciones argentinas de harina y panificados, la gestión kirchnerista se concentró en cerrar la economía.

El resultado fue que hay muchos molinos no tienen razón de ser en la actual coyuntura.

"En la campaña 2014-2015 -considerando el período comprendido entre noviembre y octubre de cada año- la molienda de trigo fue de 5,61 millones de toneladas sobre una capacidad instalada total a nivel nacional del orden de 12 millones de toneladas", según datos oficiales.

Lamentablemente, si bien en 2016 los molinos podrán exportar harina sin restricciones gubernamentales -como ocurría en la era K- no tendrán mucha mercadería disponible porque la cosecha argentina prevista para la actual campaña 2015-2016 sería de apenas 9,50 millones de toneladas, producto de la falta de incentivos presentes al momento de la siembra. "Eso implica que la capacidad ociosa del sector volverá seguramente a ser elevada por al menos otro año más", manifestó Valor Soja.

Las malterías argentinas, en cambio, acompañaron en los últimos años el crecimiento de la producción de cebada, promovido por el desastre triguero. En 2014/2015 se procesaron 960.523 tn de cebada cervecera versus 1,006 millones en 2013/2014 y 928.794 toneladas en 2012/2013.