

Mitos

en la **Compraventa** de Empresas

ALEJANDRO INDACOCHEA
Presidente de Indacococha Asociados

El proceso de compraventa de empresas es un negocio sumamente profesional y especializado; al respecto, es importante tener en cuenta lo que se denominan los mitos en el proceso de compra venta de empresas

Mito 1: “El valor de una empresa controlada por sus dueños se basa en las ganancias a futuro del negocio” Wilbur Yegge (2002, pp. 2-7). En este tipo de negocios (pequeños) las ventas están íntimamente ligadas al propietario de la empresa. Más aún, ante una venta, lo más probable es que los flujos de caja sean afectados, ya que están identificados con el anterior propietario. El mensaje para el comprador es claro

en los negocios pequeños. Con el propietario las ganancias futuras no están garantizadas, a menos que en el periodo de transición se trate de que esto ocurra. Lo mejor es mantener la permanencia del propietario en la dirección del negocio mientras dure la transición, para garantizar que el negocio mantenga su valor original, pues usualmente el consumidor de los bienes y servicios de la pequeña empresa está vinculado a la personalidad y características del propietario original.

Al separar al dueño original del negocio no se garantiza necesariamente que el nuevo propietario sea capaz de mantener el valor que el negocio tiene hoy en día.

El mensaje para los compradores es claro: hoy en día no pague por un negocio que está asociado o vinculado a un único propietario, es decir, no compre un negocio en donde no se pueda garantizar el futuro y las ganancias.

Mito 2: “Los inmuebles (bienes raíces) y otros activos tangibles siempre se suman al valor del flujo del negocio”.

Si bien las instalaciones del negocio no son diferentes a los otros activos y equipos que se necesitan para operar el negocio y generar su flujo de caja, los inmuebles (bienes raíces) deben valorizarse por separado, ya que pueden venderse con o sin el negocio, y en muchas ocasiones son los activos

más valiosos de las empresas. Sin embargo, los bienes inmuebles no pueden simplemente sumarse al valor obtenido en los flujos de caja del negocio, ya que estos flujos de caja reflejan lo que el negocio puede pagar por la propiedad de los bienes inmuebles, pero no lo que valen en el mercado.

Incluso puede darse el caso de que los flujos de caja del negocio no soporten la compra o alquiler de los bienes inmuebles u otros activos tangibles, situación en la cual ya no hay un valor del negocio que discutir, y estaríamos hablando más de un negocio de venta de inmuebles que del negocio en sí.

Mito 3: “En los acuerdos de compraventa el pago debe ser siempre en efectivo”.

Si bien los dueños del negocio prefieren llevar a cabo la venta en efectivo por la totalidad del negocio, en la práctica, difícilmente las operaciones se realizarán haciendo el pago total en efectivo; es usual que el vendedor otorgue un periodo de financiamiento que haga factible la operación. Más aún, el presionar excesivamente por un pago en efectivo puede llevar a que se reduzca el precio de la venta, ya que se pierden algunos beneficios tributarios. En caso extremo se puede conducir al fracaso de la operación de compraventa, ya que no se dispone de la totalidad de los recursos y no existe de parte del vendedor la flexibilidad suficiente para que con una buena asesoría se haga viable la operación.

Mito 4: “Mientras más información del negocio oculte, mayor será el dinero que reciba”.

Ocultar la información a un comprador puede ser desastroso tanto para el vendedor como para el comprador, ya que puede conducir al fracaso de la operación, que en un principio era interesante para ambas partes.

El proceso del *due diligence* va a detectar la información que se oculte y hará que el comprador perciba un mayor riesgo por la operación, lo que

finalmente se va a ver reflejado en el precio. Más aún, se puede generar un problema judicial que resulte más costoso para el vendedor de la empresa y lleve la operación al fracaso.

Mito 5: “Si se pide un precio alto por la venta de la empresa, siempre existe la posibilidad de bajarlo”.

Sí se podría, pero hay que hacerlo sumamente rápido para poder llevar a cabo la venta. El precio debe ser apropiado al momento y a las condiciones específicas del mercado para que la operación pueda ser viable y se proteja el máximo valor que pueda obtenerse por la venta de la empresa. Un precio demasiado elevado puede hacer muy lento el proceso de la venta o que la operación no se lleve a cabo.

Mito 6: “Si hago una oferta con un precio bajo por la compra de la empresa, siempre puedo aumentarlo”.

Sí se podría, pero muchas veces no es fácil, partiendo de un precio bajo, hacer viable la operación. En sí, todos quieren comprar barato y vender caro una empresa, pero en la práctica muy pocos logran hacerlo, y dada la gran carga emotiva existente de los vendedores y compradores, se recomienda el manejo de un agente especializado en este tipo de operaciones.

En el caso de la compra de una empresa, una oferta demasiado baja puede generar malestar y dificultar las negociaciones con el vendedor de la empresa, por lo cual se recomienda hacer una oferta razonable o declinar la transacción.

Mito 7: “Los evaluadores con opinión independiente controlan y permiten hacer viable la operación de compraventa de una empresa”.

No es cierto. Los objetivos e intereses de los evaluadores independientes están alineados con quienes los contratan, que son los vendedores y compradores interesados en el negocio. Es por ello que las recomendaciones de las terceras partes “independientes” son tomadas con la reticencia del caso.

Mito 8: “Hay muchas oportunidades para comprar y vender empresas”.

Es cierto que muchas empresas pequeñas y medianas ingresan a un proceso de compraventa, pero solamente un número reducido de ellas logran culminar o realizar finalmente la transacción. Por otro lado, los procesos que no logran culminarse después de una venta frustrada muchas veces conducen a la empresa a un proceso de estancamiento de sus operaciones y en algunos casos más complicados a su fracaso. ■

