



COMPRAR UNA EMPRESA Y ASUMIR EL RIESGO

Aunque la adquisición de una compañía suele tomar su tiempo, hay ocasiones en que se hacen 'atajos' y el comprador toma ese riesgo. ¿En qué casos se dan?

●● “Si te he visto no me acuerdo”. Se trata de una frase que podría usar el vendedor de una empresa para decirle al comprador: “a mi después ni me busques para reclamarme algo”. La expresión de un vendedor a quien le gustaría transferir la compañía “como está”. En buena cuenta, recibir el precio por la venta de sus acciones y listo.

●● La cuestión es: ¿qué tan usual es que se produzcan transacciones bajo esta lógica? Lo cierto es que son una excepción en nuestro mercado, pero igual vale la pena referirnos a los casos en los que podría darse.

●● Para que así ocurra, primero, como regla básica, debería haberse permitido la realiza-

ción de un ‘due diligence’ profundo, poniendo a disposición toda la información de la empresa y, al menos, asumir la responsabilidad por el hecho de que la información solicitada por el comprador ha sido razonablemente entregada y que no se tiene conocimiento de ninguna contingencia no revelada al comprador, que pueda perjudicarlo.

●● Ahora, dado que resulta muy difícil que un comprador pueda llevar a cabo un ‘due diligence’ en el tiempo que, por ejemplo, se tomaría una autoridad para revisar la empresa, debería existir al menos la comprensión del vendedor para enfrentar un eventual ajuste en su expectativa de precio, ya que sería una forma

indirecta de “compensarle” al comprador el riesgo asumido.

●● Una compra de este tipo también podría darse cuando existe un ‘gran apetito’ por parte del comprador. Es decir, cuando este siente que prefiere tomar el riesgo antes que perder la posibilidad de adquirir la empresa, ante un vendedor dubitativo o con otros compradores que sí se tomarían su tiempo para finalizar la adquisición.

●● Un proceso de este perfil también se podría dar cuando se trata de adquisiciones de empresas públicas (listadas), con un accionariado muy difundido. En estos casos, ocurriría sea por razones tributarias, o porque simplemente la adquisición se

realiza a través de una oferta pública, en la que no se puede pretender que los cientos o tal vez miles de accionistas acepten cláusulas de responsabilidad.

●● Ojo: adquirir una empresa no es como adquirir un automóvil de ‘segunda’. No se trata de decirle al comprador: llévalo a tu mecánico para que lo revise, verifica que soy el dueño y, si estás cómodo, cerramos la transferencia con un formato y listo. Pero debemos reconocer que, en ocasiones, ambas transacciones podrían tener elementos que las asemejen.

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