EL PROCESO DE VENTA DE UNA EMPRESA (PARTE I)

JULIO ROSS ANGUIZOLA

Quienes, en nuestro medio, al momento de pensar vender su negocio considera necesario realizar un estudio para establecer el precio de venta? (estudio de valoración). Lo cierto es que en mi experiencia solo me he encontrado a unos pocos. Esto es así porque muchos empresarios mantienen la idea de que el valor de la empresa está dado por la diferencia entre Activos y Pasivos, o sea, el valor neto o patrimonio. Otros un poco más “modernos” multiplican el patrimonio por un número mágico: 2, 3 o 4, para de esta manera concluir que el valor de la empresa es tres o cuatro veces el valor de su patrimonio; otros buscan establecer el valor de la empresa por el lado de las ventas y nos indican que la empresa vale una o dos veces lo que vendió el año pasado y algo similar se hace con las ganancias. Lo cierto es que estos son métodos “artesanales” que fueron utilizados por años y cumplieron su propósito; sin embargo, hoy día los empresarios tienen a su disposición nuevas metodologías financieras para establecer el valor de su empresa desde una perspectiva apegada a la realidad del mercado y a la capacidad de la empresa de generar dividendos para quienes estén dispuestos a invertir en ella.

Observemos este ejemplo muy simple: Suponga que compra un camión para mezclar concreto (se le puede conocer como “tula” o concretera) por \$100 mil; pregúntese, ¿por qué está dispuesto a pagar por ese equipo \$100 mil? La respuesta parece obvia: está calculando obtener por esa operación más de lo que está invirtiendo; dicho de otra forma, tiene la ESPERANZA de que ese equipo va a generar en el FUTURO los ingresos netos suficientes para recuperar el dinero invertido y además producir un dinero extra que sería el premio por haber

arriesgado los \$100 mil. La existencia de ese dinero EXTRA sería la razón por la cual me arriesgaría a invertir, de no existir ese valor adicional sería más conveniente mantener el dinero en el banco. Observe que la única razón por la que pagaría los \$100 mil por la concretera es porque usted espera recibir a cambio más de lo invertido; dicho de otra manera, el valor de la concretera dependerá de lo que usted espera producir con ella. Nadie pagaría \$100 mil por la concretera si todos los cálculos y estudios de mercado indicasen que solo se podrían obtener de su uso \$50 mil. El valor del equipo está en función de los rendimientos que espera recibir quien lo compra. No importa si en libros el equipo vale \$100 mil, su valor real sería \$50 mil.

Este mismo proceso de análisis funciona cuando se vende o compra una empresa. El valor de la empresa está en función no de lo que indican sus libros contables, sino en función de su capacidad de producir dividendos, o lo que es lo mismo, producir riqueza para sus accionistas.

Es el potencial de generar riqueza en el futuro lo que determina el valor real de una empresa, y no lo que indiquen los balances financieros del pasado.

Comencé este artículo preguntándome quiénes valoran su empresa al momento de pensar venderla, y en el próximo artículo analizaremos: quiénes deberían hacerlo?