



OPINIÓN



MAURICIO OLAYA

Socio principal del Estudio Muñiz

En ocasiones puede ocurrir que un actor no habituado a la compra y venta de empresas asuma como sinónimos los términos de costo, precio o valor al momento de evaluar la contratación de los asesores que lo acompañarán en el proceso (asesores financieros, ambientales, comer-

M&A: costo, precio o valor de asesores

ciales, operativos, legales u otros según la dimensión, particularidad y características de la empresa a ser adquirida o vendida).

Cuando nos referimos al costo de un servicio estamos hablando de cuánto le cuesta a quien lo brinda. Como resulta previsible, en la estructura de costos de una empresa de servicios los honorarios de sus profesionales constituyen su principal componente. Por ende, profesionales más "costosos" pueden implicar un mayor costo.

De otro lado, cuando nos referimos al precio este reflejará, en situaciones normales, un margen o utilidad con relación al costo.

La primera conclusión hasta aquí es que el costo y el precio constituyen una decisión propia del prestador del servicio en la medida que es él quien define los costos en los que incurre y el margen o utilidad que desea obtener.

¿Y el valor del servicio? Es aquí cuando el tema deja de ser tan temático, pasando, además, de la esfera del prestador del servicio a la esfera de quien eventualmente lo recibirá y será quien en definitiva lo pondere o valore.

Estando así las cosas, si quien va a recibir el servicio no tiene claro el valor detrás del mismo es probable que al momento de la elección pueda

quedarse solamente en un análisis de precios. Es más, en el extremo, podría incluso prescindir de asesores externos y decidir "ahorrarse el costo" utilizando sus propios recursos internos hasta donde sea posible.

A partir de lo señalado, una de las primeras tareas a asumir por el potencial comprador o vendedor de una empresa debería ser la de entender el valor que pueden tener para su transacción los servicios que estaría contratando y, a partir de ello, poder ponderar la necesidad de contratación y la selección del proveedor más allá del precio, sino del valor.

Puedo asegurarles que una vez que se haya entendido el valor que

pueden añadirle los asesores al comprador o al vendedor en un proceso de M&A se podrá concluir que su contratación no terminará siendo un costo, sino una inversión que con toda seguridad se verá traducida en un beneficio económicamente cuantificable para aquellos.

Una transacción de M&A inadecuadamente estructurada, sustentada, presentada o negociada puede significar pérdida de valor e incluso, en ciertos casos, la imposibilidad de ocurrencia de aquella.

Tengamos presente que en ocasiones el tren no vuelve a pasar nuevamente por la estación en la que estábamos esperándolo.