

MAURICIO OLAYA
Socio principal y director del área de M&A del Estudio Muñiz*

EL VALOR DE LAS EMPRESAS A PARTIR DE LA PANDEMIA

El manejo de los riesgos asociados a la adquisición de una compañía será más cauto en el futuro inmediato. Una excesiva regulación a los procesos de M&A solo complicaría más el escenario.

Lo primero: menos información, menos valor, menos precio. Si hay una frase que he escuchado repetidamente, en mis casi 30 años de experiencia, en el mercado de fusiones y adquisiciones (M&A) es que la información es directamente proporcional al valor. Es decir, mientras más información pueda tener un comprador con relación a la empresa por ser adquirida, mayor será la asignación de valor que pueda darle.

Lo segundo: menos información, más riesgo, menos valor, menos precio. ¿Qué subyace a esa afirmación? Básicamente, lo siguiente: mientras menos información tenga de la empresa, tengo una menor capacidad de conocerla a detalle y entender mejor los riesgos que asumiría con su adquisición.

En situaciones de crecimiento económico y de estabilidad jurídica y regulatoria en un país, los riesgos asociados a dichos aspectos decrecen y la necesidad de información está más relacionada con la propia empresa (conocer sus contingencias en el ámbito legal, condición de sus activos en el ámbito operativo, sus pasivos y provisiones en el ámbito financiero, etc.).

Lo que es claro es que frente a la ausencia de información, el comprador simplemente deberá cubrirse 'intuitivamente' de los riesgos potenciales y muy probablemente 'castigue' el valor de la empresa, dado que tendría que ser cuidadoso con la manera de gestionar esos riesgos.

Lo tercero: mucho menos información, mucho más riesgo, mucho menos valor, mucho menor precio. En escenarios de inestabilidad económica e incertidumbre con relación al futuro, las percepciones de riesgo ante la ausencia de información se incrementan exponencialmente en el comprador.

Aparecen cuestiones como: ¿cuánto se afectará la viabilidad de la empresa en función a las nuevas tendencias de consumo o a las afectaciones de consumo que puedan presentarse por coronavirus?, ¿cuánto tiempo demorará la empresa en recomponer nuevamente su Ebitda?, ¿qué tan afectada quedará la economía del país o de los mercados de exportación de la empresa?, ¿cuánto más tiempo se mantendrán vigentes los efectos de este virus en la economía global si no hay éxito con las vacunas?

> **"Aparecen cuestiones como: ¿cuánto demorará la empresa en recomponer su Ebitda?, ¿qué tan afectada quedará la economía del país?, entre otras".**

Toda esa incertidumbre generará en los potenciales compradores una percepción de riesgo, mayor o menor, según el sector en el que la empresa desarrolle sus actividades, que impactará en el valor de esta y, por ende, en las expectativas de precio del vendedor.

Lamentablemente, cuando a esos riesgos –de por sí inmensos– se le empiezan a sumar otros derivados de incertidumbres regulatorias, con iniciativas tales como la aplicación de nuevos tributos, mayores exigencias laborales u otras de similar naturaleza, lo único que lograremos será castigar aún más el valor de las empresas peruanas, al incrementar una vez más los riesgos para el comprador.

Seamos conscientes de que, en determinadas circunstancias, una venta, una fusión o la incorporación de un socio constituyen en la única tabla de salvación para una empresa y, por tanto, también para sus trabajadores, sus clientes y su lista de proveedores.

No añadamos más incertidumbre sobre la incertidumbre que nos está tocando vivir; y no castiguemos más el valor de las empresas y activos peruanos.

*** El invitado de hoy es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).**

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

ILUSTRACIÓN: GIOVANNI TAZZA

