

## ¿Se siguen vendiendo empresas?

- ¿Se venden menos empresas por la crisis?

- No hay una ola compradora, pero tampoco se frenaron todas las transacciones. Hay fondos y compradores estratégicos que buscan la oportunidad. En las crisis siempre hay alguien que gana y alguien que pierde y el que gana quiere comprar al que pierde.

- ¿Es buen o mal momento para vender?

- Muchas empresas parten del supuesto de que no es buen momento. Pero, si están pensando en vender, es porque tienen problemas y, entonces, tienen que analizar si no se van a agravar dentro de un año, si no se producirá un incremento del deterioro.

- ¿Los precios bajaron?

- Lo que pasó es que se amplió la brecha entre lo que pide el vendedor y lo que quiere pagar el comprador.

- ¿Cambió la forma de valuar las empresas?

- Las empresas se siguen valuando sobre la base de sus ingresos futuros. Lo que pasa es que hoy el vendedor cree que las ventas de su empresa aumentarán y el comprador no, porque es conservador. Además, sabe que cuanto más tiempo pasa, más oportunidades aparecen. El tema es que el vendedor tiene que ser capaz de probar que sus ventas pueden subir. Por eso hay métodos en los que se acuerda que se queda en la compañía por un tiempo, o cobra una parte del dinero y el resto según los resultados. Hay formas para que las diferencias entre vendedor y comprador no haya que cerrarlas hoy.