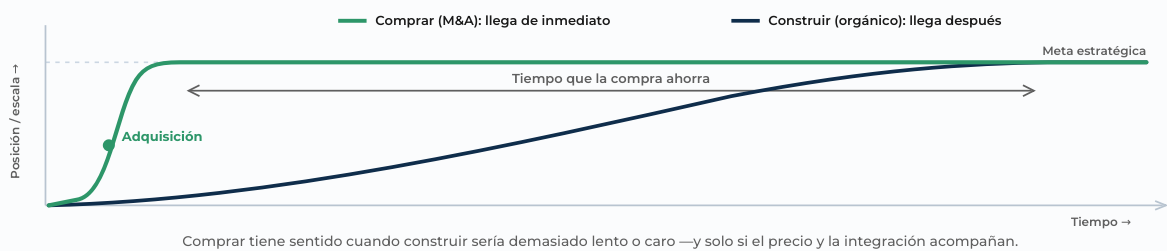


FUSIONES Y ADQUISICIONES · CUÁNDO CONSIDERAR UNA COMPRA

Comprar una empresa es, sobre todo, comprar tiempo

Una adquisición tiene sentido cuando construir lo mismo sería demasiado lento o caro. No se compra para crecer: se compra para ganar tiempo, escala o capacidades.

Crear comprando es tentador y peligroso a la vez. Bien hecha, una adquisición da en meses lo que construir tomaría años: un mercado, una capacidad, una escala. Mal hecha —pagando de más o subestimando la integración— destruye valor. La pregunta correcta no es «¿compro?», sino **¿es comprar la mejor forma de lograr este objetivo**, frente a construirlo o aliarme?:

COMPRAR VS. CONSTRUIR: LA COMPRA SALTA EL TIEMPO

Cuándo comprar crea valor

Cuando hay una lógica estratégica clara —tiempo, escala, capacidades o acceso a mercado—, cuando el precio deja margen para el comprador (no se paga toda la sinergia) y cuando existe un plan de integración real. Sin esos tres elementos, la compra suele destruir más valor del que crea.

Qué significa para tu empresa

- ◆ Comprar acelera, pero no arregla: una adquisición no corrige una estrategia que no estaba clara.
- ◆ El valor de una compra se gana o se pierde en dos momentos: el precio y la integración.
- ◆ Antes de comprar, conviene compararla con construir o aliarse: la compra debe ganar esa comparación.
- ◆ Una sola gran adquisición concentra riesgo; conviene dimensionarla frente a la capacidad de la empresa.