Adquisición

Se conoce como adquisición a la acción realizada por un individuo o individuos para **obtener un producto o servicio** a través de una transacción. Para que esto funcione es necesario que se realice una orden de compra por parte de un usuario y el ofertante acepte esta orden.

Es decir, solo se adquiere algo cuando ambas partes, compradores y vendedores, llegan a un acuerdo con respecto al traspaso del bien o servicio.

Este término no solo se puede emplear para la compra de algún servicio o producto, ya que es común utilizarlo en el ámbito laboral. Se usa especialmente por las empresas para señalar la **contratación de algún profesional** para que maneje un área en específica gracias a sus habilidades.

Esto quiere decir que en términos generales se refiere al obtener algún producto, habilidad o conocimiento por medio de un acuerdo previo.

El precio o valor de este tipo de transacciones dependerá de si se refiere a un servicio, producto o habilidad la que se está obteniendo. Esto significa que algunas adquisiciones tienen un **valor económico calculable** y otras no.

Por ejemplo, si se adquiere a un individuo por sus habilidades, no hay forma calculable de obtener el valor de su destreza en específico. En este caso el precio de la destreza se fijará con base en la contratación de los servicios que puede ofrecer la persona a la compañía.

Pasos para realizar una adquisición

Para hacer efectiva una adquisición es necesarios seguir diversos pasos para que la operación sea **exitosa**. Por esa razón antes de adquirir algún producto o servicio es necesario

tener en cuenta las siguientes acciones:

1. Como comprador debes **planificar todo sobre la compra** que deseas realizar, esto significa identificar cada característica que necesitas y la cantidad de productos o dedicación que necesitas.
2. Una vez determines todos los estándares del producto o servicio que necesitas es momento de **seleccionar diferentes opciones**. Para esto es necesario tomar en cuenta el costo de las adquisiciones que se planean hacer y la calidad que se busca. Además, es necesario conocer la confiabilidad del producto o servicio y la trayectoria del proveedor a adquirir.
3. Ya determinada la lista de productos o personal que entren en los estándares establecidos para la empresa o comercio es momento de elegir. Entre todas las opciones seleccionadas el comprador hará una oferta a la opción que más le agrade para **hacer funcionar su estrategia**. En este proceso de negociación entre ambas partes se puede buscar financiamiento de un tercero en caso de ser necesario.
4. El paso anterior no tiene tiempo determinado y puede demorar desde unas horas hasta meses, todo dependerá de si **ambas partes están de acuerdo** con la negociación. Una vez la dos partes hayan llegado a un acuerdo lo común es firmar un contrato y ejecutar luego la gestión de los productos o servicios acordados.

En caso de ser un producto es necesario que luego de concretar la adquisición se administre de manera eficaz cualquier tipo de desecho que pueda crearse en el proceso de producción.

De esta manera una compañía o empresa puede adquirir lo necesario para proyectar sus propuestas al futuro de la manera más eficiente para ellos y su entorno.

Otras formas de adquisición en las empresas

El término adquisición se puede reflejar para el **crecimiento externo de una compañía** o empresa. Esto se debe a que es posible adquirir una compañía a través de la compra de sus acciones.

Sin embargo, en este tipo de acuerdos no es necesario fusionar las edificaciones o patrimonios para concretar el traspaso de bienes.

En este tipo de adquisiciones no se asegura un control total de una firma adquirida pues, todo dependerá del **porcentaje comprado**. Esto quiere decir que el capital social comprado por una empresa será crucial para el manejo y toma de decisiones a pequeña o gran medida una vez concretado un acuerdo.

Este tipo de adquisiciones no son exclusivas para una sola persona o compañía, ya que puede haber diferentes cantidades de inversionistas. En general son tres las maneras de adquirir una compañía, estas son:

1. A través de un **contrato convencional de compra y venta** como cualquier bien o servicio.
2. Con una **financiación del precio de la adquisición** de la compañía que puede cubrir una posible deuda que tengan.
3. Con una **oferta pública** de acciones.

Para que cualquiera de estas acciones sea efectiva ambas partes tendrán que **estar de acuerdo** con la propuesta de adquisición que se realice.