

VENDER LA EMPRESA

Cuando decide vender su empresa, el cierre de la venta sólo corresponde a una parte del proceso. Algunos aspectos adicionales que hay que tener en cuenta son los siguientes: los motivos para vender la empresa, la información que tendrá que recopilar, el valor de la empresa, respetar la confidencialidad, las perspectivas del comprador, contratar a profesionales y analizar las ofertas. Si tiene empleados, también tendrá que comunicarles su decisión de vender la empresa.

TENGA UN MOTIVO VÁLIDO PARA VENDER LA EMPRESA

Es probable que los compradores potenciales quieran saber por qué vende el negocio. Déles un motivo válido para que puedan tomar una decisión fundada.

Algunos de los motivos más habituales para vender una empresa son los siguientes:

- **Motivos personales:** Uno de los motivos más habituales para vender una empresa es un cambio en la vida personal del propietario. Por motivos personales se entienden problemas de salud, obligaciones familiares, jubilación o urgencias inesperadas.
- **Deseo de liquidez personal:** Cuando la mayoría de su patrimonio personal está invertido en la empresa, la posibilidad de una venta ofrece la oportunidad de convertir las posesiones en efectivo y de diversificar las inversiones.
- **Necesidad de un cambio:** Muchos empresarios desean reducir la presión de poseer una empresa para poder cultivar así otros intereses. La venta de la empresa proporciona un cambio en el estilo de vida o nuevas oportunidades profesionales.
- **Obligaciones personales y de alto riesgo:** Las obligaciones como impuestos, responsabilidad por productos defectuosos y garantías personales de las deudas de la empresa se pueden acumular a lo largo de la vida del negocio. La venta del negocio suele liberar al empresario de esta carga financiera.

RECOPILE LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA COMERCIALIZAR Y VENDER SU EMPRESA

Existen unos documentos que suelen ser necesarios para poder vender una empresa, como por ejemplo:

- Tres años de estados financieros
- Tres años de declaración del impuesto sobre la renta
- Diversos certificados de atestación del pago de impuestos
- Lista de utillaje y equipamiento

- Valor aproximado de inventario
- Lista de empleados
- Listas de clientes
- Copias del contrato de arrendamiento
- Contrato de franquicia (si lo hubiere)
- Lista de préstamos con saldo y plazos de pago
- Copias de los contratos de alquiler de equipamientos
- Nombres de consejeros externos (p. ej. contable, abogado, corredor de cuentas)

HAGA UNA VALORACIÓN REALISTA DE SU EMPRESA

Los precios de venta de empresas similares en su zona pueden darle una idea de lo que puede valer su empresa.

Al determinar el valor de su empresa, es muy importante que tenga en cuenta tanto los activos físicos como los intangibles. Es probable que los compradores estén dispuestos a pagar un precio más alto por una empresa ya establecida con activos tangibles como, por ejemplo:

- La reputación de la empresa
- La confianza de los clientes
- Sus habilidades en la atención al cliente
- La experiencia que ha ganado la empresa con el tiempo

HAGA RESPETAR LA CONFIDENCIALIDAD

Para evitar dar información que podría utilizarse para competir contra usted, facilite datos financieros solo a compradores potenciales serios. También puede solicitar a un comprador potencial que firme un acuerdo de confidencialidad.

LAS PERSPECTIVAS DEL COMPRADOR

Presente su empresa a los compradores del modo en que a usted le gustaría verla si fuera a adquirirla. Asegúrese de que los compradores conocen los aspectos más positivos y ventajosos de su empresa.

PIENSE EN CONTRATAR A PROFESIONALES

En algunos casos, es probable que desee contratar a un abogado o a un corredor de cuentas para que le ayude a vender la empresa.

Algunas de las ventajas de contratar a un corredor de cuentas son las siguientes:

- Un corredor puede actuar como un agente para usted y ahorrarle tiempo, ya que puede tratar directamente con los compradores potenciales en su nombre.
- Es posible que algunos posibles compradores se sientan más cómodos hablando con un intermediario profesional.
- Es probable que un corredor especializado en un sector en particular posea contactos de personas interesadas en comprar su empresa.

Puede consultar a un abogado para que le ayude con asuntos legales, como por ejemplo:

- Preparar un resumen de su empresa para compradores potenciales
- Redactar un contrato de compraventa
- Redactar o revisar todo contrato que haya que firmar

TENGA PACIENCIA Y ANALICE DETENIDAMENTE TODAS LAS OFERTAS

Tómese su tiempo para negociar la venta de su empresa. Analice las ofertas que vaya recibiendo antes de aceptar y de ofrecer una contraoferta, si fuera necesario.

EMPLEADOS

Asegúrese de ser usted quien informe a sus empleados de la venta de la empresa y de que éstos no se enteren por terceros. Independientemente de si decide informarles antes de la venta o una vez que haya encontrado a un comprador, es posible que algunos de los miembros de su personal decidan buscarse otro empleo. Tenga en cuenta esta posibilidad y planifique con antelación para reducir el impacto que pueda tener en la venta de la empresa.