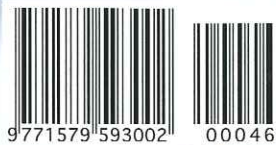


# e-DEUSTO

CONOCIMIENTO PARA IR POR DELANTE

Número 46  
Diciembre/Enero 2006  
P.V.P. 6 €



## FINANCIACIÓN ESPECIALIZADA AL SERVICIO DE LA EMPRESA

HACIA LA NUEVA ORGANIZACIÓN

EL SEGURO DE CRÉDITO, BLINDAJE FRENTE A LOS IMPAGOS

CLAVES DEL CONSUMIDOR INTERCULTURAL

**FLASHES:** Eleve la calidad de sus conversaciones ► **TEST:** Compruebe el nivel de satisfacción de sus  
**Y MUCHO MÁS...**

# LA IMPORTANTE DECISIÓN DE VENDER SU NEGOCIO

EL OBJETIVO DE LA FIGURA DEL *BUSINESS BROKER* ES CLARO: **MAXIMIZAR EL VALOR QUE EL PROPIETARIO DE UNA EMPRESA PUEDA GENERAR DE LA VENTA DE SU NEGOCIO.**

**JOSÉ MARÍA VARAS GARCÍA. CONSEJERO DELEGADO DE VR BUSINESS BROKERS ESPAÑA.**

Los profesionales del mundo de la empresa son expertos en crear y dirigir su empresa. Sin embargo, a la hora de vender una organización, siempre es preferible ponerse en manos de un experto en la venta de negocios. Vender una mediana o pequeña empresa es una de las decisiones financieras y personales más importantes a las que se

puede enfrentar un profesional. La venta debe enfocarse con la misma dedicación que se puso a la hora de construir el negocio. La mejor forma de garantizar que el negocio será adquirido por compradores de calidad, y asegurar el mejor resultado posible para el vendedor, es trabajar con un *broker* que defienda sus intereses. No obstante, el vendedor debe tener

en cuenta que no hay atajos al éxito ni respuestas fáciles. Vender un negocio al comprador adecuado y al mejor precio posible es resultado de un trabajo duro y que requiere profesionalidad y dedicación. Por ello, es recomendable que un profesional externo asuma esta tarea, mientras la persona continúa dirigiendo su negocio con la misma eficacia que lo ha caracterizado.

La figura del *business broker* es la de un profesional comprometido a trabajar con diligencia con cada cliente, no sólo como intermediarios que tratan de realizar una venta, sino también como aliados que proporcionan una consulta integral en cada una de las transacciones comerciales. Por este motivo, el *business broker* proporciona el mismo nivel de servicio y de recursos profesionales que el que recibe un buen cliente institucional por parte del mejor banco de inversión.

EL VENDEDOR DEBE TENER EN CUENTA QUE **NO HAY ATAJOS AL ÉXITO NI RESPUESTAS FÁCILES**

## LOS 20 PASOS DE UNA VENTA

Las principales tareas del *business broker* y del dueño del negocio a la hora de iniciar un proceso de venta son:

- 1. Compromiso.** El *business broker* se compromete a vender el negocio a un precio y unas condiciones consecuentes con el mercado.



## MÁS QUE UN INTERMEDIARIO, UN ALIADO

La figura del *business broker* es la de un profesional comprometido a trabajar con diligencia con cada cliente, no sólo como intermediarios que tratan de realizar una venta, sino también como aliados que proporcionan una consulta integral en cada una de las transacciones comerciales.

## LA MAYORÍA DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS INSISTEN EN QUE ES NECESARIO REALIZAR UNA VALORACIÓN ANTES DE CONSIDERAR LA FINANCIACIÓN

- 2. Documentación.** El dueño del negocio debe proporcionar toda la documentación necesaria y los datos requeridos para vender su negocio.
- 3. Valoración y precio.** El *business broker* analiza el negocio y sugiere unas condiciones y un precio realista. Cuando se trata de negocios de cierto tamaño, se recomienda una valoración más detallada.
- 4. Publicidad.** El *business broker* anuncia el negocio para conseguir la mejor respuesta posible y el mayor número de demandantes.

- 8. Asistencia con la financiación.** El *broker* también asesora, tanto al comprador como al vendedor, sobre el método de financiación más eficaz para todas las partes, con el fin de cerrar la compra con éxito.
- 9. Oferta de compra.** Los compradores deben realizar una oferta justa y acompañada de un depósito a modo de fianza.
- 10. Presentación de la oferta.** El *broker* presenta la oferta de compra al vendedor. En ese momento, se le proporciona información relativa a las referencias del comprador y se le

convierte en un acuerdo de compra y venta condicionado.

- 14. Inspecciones.** Casi todas las ofertas son condicionadas a la inspección del comprador y la aprobación de todos los aspectos de la operación comercial, que incluyen los registros financieros. El uso de la diligencia debida es el paso más importante en el proceso para alcanzar el éxito de la venta. El vendedor deberá demostrar al comprador que tiene todas las licencias y permisos necesarios para dirigir el negocio.
- 15. Cumplimiento de condiciones.** El comprador deberá estar satisfecho de que se han eliminado todas las contingencias del acuerdo y que se han cumplido todas las condiciones



- 5. Investigación.** Se entrevista a todos los compradores para eliminar a aquellos que no pueden o no están preparados para comprar un negocio en ese momento.
- 6. Introducción.** El *broker* presenta el negocio en venta a compradores potenciales cualificados. Así mismo, se debaten los componentes y beneficios del negocio con el cliente potencial.
- 7. Reunión.** Se organiza una reunión con el comprador potencial para comprobar el interés del comprador y ofrecer al vendedor la oportunidad de conocer mejor al comprador.

explican los argumentos del comprador detrás de la oferta.

- 11. Aceptación de la oferta.** El vendedor decide si acepta la oferta tal y como se presenta o si desea ser asesorado y realizar una contraoferta.
- 12. Explicación.** Se explican todas las condiciones y términos de la oferta.
- 13. Aceptación mutua.** Es uno de los momentos más importantes. Los *brokers* deben alcanzar un acuerdo aceptable para ambas partes que se

para que se convierta en una oferta vinculante de compra y venta.

- 16. Cesión de alquiler.** Los *brokers* también se encargan de presentar la experiencia y cualificaciones del comprador al propietario del inmueble para obtener una cesión de alquiler o un nuevo alquiler.
- 17. Asunción de obligaciones.** Si hay un alquiler o préstamos de equipo que el comprador debe asumir, podemos trabajar con el prestamista,

**BUSCAR AYUDA PROFESIONAL CUANDO SE TRATA DE VENDER UN NEGOCIO ES IMPORTANTE PARA MAXIMIZAR EL ÉXITO EN LA VENTA**



el abogado de cierre o compañía depositaria para transferir dichas obligaciones.

**18. Preparación para el cierre.** Los documentos de cierre se basan en las miles de transacciones anteriores. Están confeccionados para satisfacer las necesidades individuales del vendedor y del comprador en el momento de la venta. Están coordinados por un abogado o por una empresa depositaria.

**19. Inventario.** Cuando sea pertinente, el *broker* podrá encontrar profesionales que ayuden en el proceso del inventario.

**20. Venta exitosa.** El *broker* también ayuda con todos los detalles necesarios para una transferencia de la propiedad sin traumas. Todas las partes firman el contrato final, el negocio se transfiere y se distribuyen los fondos.

#### PREGUNTAS MÁS FRECUENTES DE LOS VENDEDORES

▶ **¿Cuándo es el mejor momento para vender un negocio?** El mejor momento para vender es cuando está funcionando bien. Sin embargo, la mayoría de los negocios se pueden vender, con independencia de su estado actual, si la venta se realiza profesionalmente y por un precio adecuado, si se logran vender las potencialidades que podría tener a futuro ese negocio en manos del comprador.

▶ **¿Cuánto vale mi negocio?** El valor de una empresa depende de muchos factores, tales como el flujo de caja, los valores de los activos, la historia financiera, la condición del equipo y los

locales, condiciones de alquiler favorables, la competencia, ubicación y la economía. Al analizar el negocio y comparar las ventas en el sector, el *broker* puede aconsejar la estrategia adecuada de precio para cada negocio. Para los negocios grandes se recomienda una valoración más detallada. De hecho, los compradores están más dispuestos a pagar más por un negocio cuando existen documentos que apoyan el precio solicitado. La mayoría de las instituciones financieras insisten en que es necesario realizar una valoración antes de considerar la financiación.

▶ **¿Por qué no vender el negocio sin ayuda externa?** La mayoría de los propietarios encuentran que la frustración, el gasto y el tiempo que se requiere no rinde ahorro en los costes y muchos terminan trabajando con compradores no cualificados. De hecho, debido a que no tienen acceso a un gran número de compradores cualificados, muchos propietarios terminan vendiendo el negocio por mucho menos dinero de lo que podrían recibir trabajando con un *broker* profesional. Además, los propietarios encuentran difícil trabajar directamente con los compradores y al mismo tiempo mantener la confidencialidad y su negocio en buen funcionamiento. Buscar ayuda profesional cuando se trata de vender un negocio es importante para maximizar el éxito en la venta.

▶ **¿Por qué utilizar un profesional a tiempo completo?** Los vendedores se benefician de muchas formas. Los beneficios más importantes incluyen:

- La capacidad de utilizar su tiempo gestionando el negocio durante el proceso de venta, y así mantener el beneficio neto alto y manteniendo el precio de venta máximo.
- La capacidad de mantener la confidencialidad sobre la venta y, por tanto, no alarmar a los clientes, empleados y proveedores, o proporcionando una ventaja de mercado a un competidor.
- La ayuda que ofrece paso a paso a través de todo el proceso de venta.

**LOS COMPRADORES QUIEREN PRUEBAS DE LAS VENTAS Y BENEFICIOS CONSEGUIDOS POR EL NEGOCIO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS**

## UNA VALORACIÓN DEL NEGOCIO BIEN SUSTENTADA DEMUESTRA EL VALOR AL COMPRADOR Y MUESTRA QUE EL NEGOCIO ES COMPETITIVO EN EL PRECIO

### CÓMO SELECCIONAR AL 'BROKER' ADECUADO

Es importante elegir a la persona adecuada, ya que de ello va a depender considerablemente el éxito de la transacción.

El vendedor debe seleccionar un profesional formado, que esté especializado únicamente en la venta de negocios y que pertenezca a una red con experiencia.

Algunas preguntas clave para seleccionar al *broker* que va a llevar a cabo la transacción comercial son las siguientes:

- ▶ ¿Es *broker* a tiempo completo?
- ▶ ¿Cómo valora el negocio?
- ▶ ¿Expone el negocio a una red de profesionales que están dispuestos a mostrar la oportunidad a sus compradores cualificados?
- ▶ ¿Qué tipo de difusión nacional e internacional recibirá el negocio?
- ▶ ¿Han sido exitosos en el pasado vendiendo negocios correctamente valorados?
- ▶ ¿Trabaja desde casa o desde una oficina?
- ▶ ¿Qué tipo de formación ha recibido?

### CÓMO PREPARAR LA VENTA

Preparar al vendedor y ayudar al vendedor a preparar el negocio para sacarle el máximo provecho en la venta, son las dos tareas más importantes del *broker* profesional. Los propietarios venden sus negocios por razones como jubilación, disputas de propiedad, traslado, asuntos familiares, deseo de cambio, enfermedad o por cambio de actividad. Conocer estos motivos de venta ayuda al profesional a la hora de buscar la transacción más ventajosa. El *broker* acude a sus alianzas profesionales para ayudarle en la búsqueda de la estrategia fiscal adecuada, plan de sucesión o estrategia de inversión para ayudarle de nuevo a maximizar los beneficios de la venta.

Las diez claves estratégicas que se deben tener en cuenta antes de poner su negocio a la venta son:

1. Tener registros y libros demostrables aumenta el número de compradores potenciales. Los compradores quieren pruebas de las ventas y beneficios conseguidos por el negocio en los últimos años.
2. Ofrecer unas condiciones y precio razonables. Los compradores instruidos

sólo tienen en cuenta los negocios con precios competitivos.

3. Disponer de una lista de activos en la que se incluyan inmuebles, mobiliario y equipos, e intangibles como marcas y patentes. Un inventario completo que se pueda consultar durante la investigación.
4. Alquiler atractivo. Conocer las condiciones de la cesión del contrato o del nuevo alquiler.
5. Mostrar la mejor apariencia posible. Cuidar el aspecto de los locales, de-



ben estar ordenados, limpios y en buen estado.

6. Valorar el negocio de forma correcta. Una valoración del negocio bien sustentada demuestra el valor al comprador y muestra que el negocio es competitivo en el precio.
7. Cláusula de no-competencia. Deben prepararse las condiciones de no-

competencia dentro de una distancia apropiada y por un periodo de tiempo razonable.

8. Motivos de la venta. Los compradores querrán conocer el motivo de la venta y estar seguros de que no hay información no revelada que podría afectar de forma negativa sus inversiones en el futuro.
9. El tiempo es esencial. Esté preparado para avanzar cuando un comprador calificado muestre interés en el negocio. La primera oferta que reciba podría ser la mejor.
10. Sin sorpresas. La mayoría de las situaciones adversas, como problemas con el propietario, préstamos venci-

dos, impuestos atrasados, alquileres del equipo o local no favorables, e incluso el incumplimiento sobre normativas, salud y otras regulaciones, pueden superarse si se lo comunica a su *broker* profesional.

«La importante decisión de vender su negocio». © Ediciones Deusto.

Si desea más información relacionada con este tema, introduzca el código 10521 en [www.e-deusto.com/buscadorempresarial](http://www.e-deusto.com/buscadorempresarial)