

**5 errores  
comunes que  
debe evitar si  
quiere vender  
su empresa**

*Juan Blanco Ruiz*

M&A Advisor

## 5 errores comunes que debe evitar si quiere vender su empresa

Esta es una guía para que usted evite cinco errores comunes si quiere vender su empresa a través de una planificación anticipada y sólida. El 76% de los propietarios de negocios planean vender la empresa en los próximos 10 años, y casi el 50% planea vender la empresa en los próximos 3 años. Sin embargo, el 83% no tiene un plan de transición, o tiene un plan de transición pero no ha sido documentado o comunicado (que esencialmente es lo mismo que no tener un plan). Actualmente con los cambios en la economía y en los mercados, muchos empresarios que habían estado pensando si vender su empresa, ahora creen que es el momento de poner su empresa a la venta. No sea parte del 83% que no tienen un plan de transición. A continuación, los errores más comunes.

# Error # 1

## No mostrar los ingresos totales obtenidos por su empresa

Los compradores quieren pruebas verificables de activos y flujo de efectivo. Si bien la estrategia fiscal implementada por usted y su área contable puede haberle servido bien mientras ha estado operando el negocio, puede ser el momento de reevaluarla ahora que su objetivo es vender, porque en proceso de venta su empresa va a ser analizada por los ingresos que haya generado. Sí, eso puede significar aportar más impuestos al fisco, pero la recompensa puede valer la pena al vender. Mostrar ingresos obviamente toma algún tiempo, así que cuanto antes empiece, mejor. Una prioridad es agendar una reunión con su contador y discutir este tema.

# Error # 2

## No hay plan de transición

Haga que sea fácil para un comprador verse a sí mismo tomando las riendas de su empresa. Las personas que son empresarios y trabajan en su empresa normalmente son el centro de decisiones de las mismas. Esto puede ser un obstáculo para el plan de transición de cualquier comprador porque este proceso implica desprenderse y puede frenar el desempeño de la empresa.

Estos son algunos pasos para comenzar:

- Documentar las políticas de empleo y operaciones en un manual.
- Delegar responsabilidades a otras personas dentro de la organización.
- Documentar y formalizar los planes de negocio.
- Ejecutar contratos de empleo y acuerdos de no competencia para el personal clave en cuanto al funcionamiento de su empresa.
- Renegociar los contratos de arrendamientos que expirarán en los 5 años siguientes con el objetivo de que el arrendatario acepte el cambio de dueño de la empresa.
- Pensar en cómo quiere que se sea su rol después de la venta de su empresa y el tiempo adicional en el que va a estar involucrado en ella.
- Pensar en su cláusula de no competencia para usted. Es decir, pensar en lo que usted no podrá hacer luego de vender su empresa.

# Error # 3

## Cifras no exactas

A veces, para muchas empresas - ya sea a propósito o por accidente – las cifras no son muy exactas, por ejemplo: el inventario está muy lejos de la realidad. Si ese es su caso, es necesario que haga los ajustes necesarios. Si va a llevar inventario para su negocio, ese es un activo importante que un comprador evaluará durante el proceso de diligencia debida, y no quiere que encuentre ninguna “sorpresa” que llegue tarde en el juego.

Si no ha hecho un recuento del inventario físico en un tiempo, agréguelo a su lista de tareas pendientes y concilie esa información con sus estados financieros. Una vez que sepa cuánto tiene realmente de inventario, considere que tan valioso es cada objeto. Por ejemplo, sus maquinarias del 2013 pueden estar obsoletas; es importante darse cuenta porque un comprador no los valorará por lo que pagó por ellos. Revise sus cifras generales.

# Error # 4

## No aceptar financiación

Alrededor del 90% de las transacciones conocidas implican financiamiento al comprador. La mayoría de los compradores de negocios simplemente no disponen de todo el efectivo para comprar un negocio directamente y la financiación bancaria sólo cierra parte de la brecha. Los propietarios de negocios a menudo tienen una reacción negativa a la financiación del comprador, pero considere estos puntos:

- Es posible que pueda aumentar su precio de venta.
- Atraerá a más compradores.
- Su transacción se cerrará más rápidamente.
- Usted ganará intereses.
- Usted puede tener algunas ventajas fiscales.

Cada vez que hay financiación por parte del vendedor, el comprador debe someterse a debida diligencia tal como usted o su negocio lo hicieron. Por lo general, los compradores firman una garantía y ofrecen activos como garantía. Recuerde, esto no significa que no obtenga dinero en efectivo al cierre. La financiación del comprador representa una parte de los ingresos por la empresa en forma de un pagare, que complementa con la financiación bancaria y el efectivo que entrega el comprador. Por lo tanto, asegúrese de hacer de esto un tema de discusión cuando se reúna con su contador.


# Error #5

## Dejar que las emociones nublen su juicio

La empresa puede ser su 'bebé'. Puede que usted se haya quedado despierto hasta tarde trabajando y haya invertido innumerables horas en ella, creyendo que es perfecta y especial. Pero la verdad es que a los compradores potenciales no les importa nada de eso. Para ellos, su empresa es una inversión y para usted, eso puede ser un obstáculo emocional difícil de superar.

Por eso es necesario que usted se separe emocionalmente de ella y empiece a verla como lo harán los inversionistas o los compradores, comience a evaluar y a entender lo siguiente:

- Las estadísticas y proyecciones de la industria.
- Los tipos y niveles de competencia a los que se enfrenta.
- Sus métricas y razones de rendimiento financiero.
- Las fuentes de riesgo para su negocio y la industria.
- Piense en qué podría hacer mejor un nuevo propietario para aumentar el potencial de ganancias.



Contestamos todas sus preguntas  
confidencialmente en el +57 3102941030

[www.tscapital.com.co](http://www.tscapital.com.co)