

CUESTIONES IMPORTANTES EN LA COMPRA VENTA DE UNA EMPRESA

El Proceso y las actividades claves

Detrás de cualquier empresa existe un proceso y un conjunto de actividades que desarrollan por la misma. Desde la ingeniería, la innovación, la producción, proceso de comercialización y el marketing o el servicio post venta. Es necesaria clara definición y ejecución de cada paso, de cada actividad de la que se compone el proceso, de no ser así, el resultado obtenido no será el esperado.

Por lo tanto, la venta de una compañía también es un proceso que se compone de diferentes actividades, enlazadas, coordinadas y enfocadas a un objetivo común, la transacción. La definición de la estrategia a seguir, la documentación de soporte adecuada, la selección y la búsqueda de inversores, los contactos, las negociaciones, la firma de documentos y su negociación posterior del contrato de compraventa, junto con el cierre y la operativa post adquisición. Un proceso con una serie de fases, saltarse cualquiera de estas fases puede comportar riesgos que no permitan conseguir el objetivo esperado.

Debemos ser Imaginativos y Proactivos

Las casualidades no existen y son remotas. La mejor forma de vender una empresa es ser activos. Si para vender un producto o servicio de nuestra empresa invertimos todos los recursos necesarios, en la venta de una empresa no debe ser diferente. No todos los potenciales compradores de su empresa tienen como objetivo estratégico realizar compras en el momento que usted decide vender la empresa. Debemos despertar el interés a todos los potenciales inversores. No solo enfocados a potenciales compradores, también a empresas que pueden ser interesantes por su complementariedad. Y no sólo a nivel nacional, contactar con empresas de otros países puede ser clave.

Tampoco se puede descartar la oportunidad de encontrar un inversor financiero. Los fondos de inversión están muy activos en adquisiciones en estos momentos, en casi todos los sectores de actividad y tipología de empresa. Es cuestión de conocerlos y entender sus estrategias de inversión. Se debe crear competencia durante el proceso de la venta para obtener el máximo valor posible.

La Valoración de la empresa

Valorar la empresa por su pasado y presente, la evolución o su marca, pero sobre todo por su posicionamiento y futuro. Realizar una valoración antes de iniciar el proceso de venta es clave. Los inversores no compran las empresas por su pasado histórico, sino proyectando el futuro y viendo la capacidad de generar flujos de caja en los próximos años. Es necesario elaborar planes y modelos financieros necesarios para hacer la empresa atractiva, pero desde un punto de vista realista. Viendo y estudiando los métodos de valoración más adecuados para cada proyecto y teniendo en cuenta las características de cada inversor. Inversores que buscan oportunidades a precios bajos para conseguir rentabilidades rápidas. Hay también inversores con visión financiera desarrollada y que buscan retorno vía la mejora de los estados financieros y la lógica del negocio. Finalmente inversores que creen que obtendrán vía la adquisición sinergias o que les permitirá mejorar o cambiar parte de su negocio con el último fin de crear valor añadido.

Asesoramiento y Apoyo continuo

Una empresa cuando comienza un proceso de venta no puede perder su foco y debe cuidar del negocio más que nunca; por lo que el apoyo de asesores expertos debe ser continuo, la disponibilidad de tiempo, la experiencia y poner foco en el proceso son un grado en cualquier proceso de Compra Venta de una compañía.