

## Lo que un empresario debe pensar antes de iniciar una compraventa

Crear una empresa es un proceso que implica un fuerte compromiso emocional y, en muchas ocasiones, un cierto nivel de sacrificio para quienes se involucran en él. Construir un negocio puede implicar la aceptación de riesgos financieros y un trabajo y dedicación constantes. Por tanto, una empresa es a menudo un proyecto personal o familiar con una importancia que va más allá de la generación de recursos y de la creación de riqueza. Sin embargo, ninguna empresa opera en el vacío. El entorno social, político, tecnológico, económico o laboral cambia cada día con su propia dinámica. Las ideas de negocio que pueden haber sido exitosas en el pasado no tienen por qué continuar siéndolo eternamente. Habría que evitar que el apego a las prácticas o enfoques tradicionales impida al empresario ser realista respecto a la su situación en que se encuentra su empresa y sus opciones de cara al futuro.

Debido a la carga emocional que a menudo acompaña a la creación y a la gerencia de la propia empresa, especialmente aquellas de propiedad familiar, muchas veces no se plantea siquiera la opción de la venta, aunque esta sea una buena alternativa de valor. Un empresario racional debe ser capaz de tener una estimación realista del valor presente y futuro de su empresa y de analizar en qué momento los cambios en el entorno y la situación competitiva de la empresa pueden marcar un punto de inflexión en su valor (ya sea positivo o negativo). En ocasiones, una situación competitiva adversa podrá resolverse mediante medidas de gestión, como una reestructura laboral, un nuevo plan de marketing o una racionalización de costes. En otros casos, sin embargo los

cambios en el entorno serán de un calado tan profundo que afecten a la misma naturaleza del negocio y por ello habrá que pensar en un cambio más ambicioso.

Para poder decidir con garantías sobre el futuro de una empresa hay que llevar a cabo un análisis exhaustivo de cada uno de los factores que afectan su fuerza y posicionamiento competitivo, una valoración integral y conjunta del impacto de los cambios en cada uno de ellos y una reflexión fría y objetiva sobre el mejor curso de acción a seguir.

---

### *1. Un análisis con microscopio y prismáticos*

---

A la hora de estudiar la situación de una empresa, es necesario hacer un análisis completo y exhaustivo de los factores que determinan su valor. Un buen empresario o directivo debe hacer un esfuerzo para detectar los cambios que van a afectar a su empresa, ya sea que se produzcan en el entorno inmediato o en industrias adyacentes. Antes de decidir las opciones de futuro de una empresa, es preciso hacer un análisis completo de todos los elementos que determinan su valor.

A continuación analizaremos los factores que pueden hacer que haya un cambio en las perspectivas de futuro de una empresa y que justifiquen la necesidad de plantearse una operación de venta. El cambio de la situación puede

**ACTA Finance**, es una "boutique financiera" especializada en adquisición, venta y valoración de empresas y en planes de negocio y viabilidad, con oficinas en España y Suiza.

En **ACTA Finance** ofrecemos un servicio especializado a la mediana su empresa, de alto valor añadido, y adaptándonos a las necesidades y características específicas de nuestros clientes.

**ACTA Finance** dispone de un equipo de profesionales altamente cualificados y especializados en las distintas áreas de actividad. Los consultores de ACTA Finance son especialistas en sistemas de valoración contando con las certificaciones y homologación que los acreditan como tales (CEVE, Peritos Judiciales Inmobiliarios, Cámara de Comercio de Valencia. Chartered Financial Analyst® ...).

Nuestra presencia internacional, a través de la oficina en Suiza, nos permite acceder a un amplio abanico de inversores industriales y financieros centro europeos, presentando a nuestro cliente vendedor una oferta deferencial de potenciales compradores.

Adquisición y venta de empresas

Valoración de empresas

Planes de negocio

Proyectos de viabilidad.

**Contacto:**



**902 909 632**



**grupoacta@actafinance.es**

**www.actafinance.es**

**www.actafinance.ch**

## Lo que un empresario debe pensar antes de iniciar una compraventa

producirse por diferentes motivos como por ejemplo un cambio en la estructura de la industria en la que opera o un cambio fundamental en la regulación del sector.

### 2. Propiedad y gestión

Las empresas son organismos vivos que forman parte de un ecosistema. Como tales, deben evolucionar para mantener su capacidad de competir y sobrevivir. A veces el o los empresarios que les dieron vida pueden no ser las personas más adecuadas para llevar el negocio adelante. Ello puede deberse a que sus perfiles personales, en lo que se refiere por ejemplo a la capacidad de riesgo o liderazgo, ya no son los más adecuados para las necesidades del negocio.

En otros casos, la estructura de gobierno corporativo que en un momento es adecuada para la empresa puede convertirse en una fuente de conflictos ante la perspectiva de un relevo generacional. Por ejemplo, un empresario con muchos hijos o sin hijos puede plantearse la opción de incorporar a gestores profesionales y a un consejo de administración para asegurar el futuro de la empresa. Puede ocurrir que esta decisión resulte en conflictos entre los nuevos gestores y los herederos una vez desaparecido el fundador de la empresa.

En casos como este, los conflictos entre propietarios y empleados directos pueden ser de tal magnitud que

afecten a la evolución y por tanto al valor de la empresa. Quizás una venta habría sido una mejor opción. En cualquier caso, la estructura de propiedad y gestión de una empresa debe estar adaptada a los retos que la organización tiene por delante.

### 3. Recursos

Una empresa no puede desarrollar su actividad a no ser que disponga de recursos. El mejor talento gestor no sirve de nada si no se combina con financiación, equipos productivos, propiedad intelectual y personal calificado. Es por ello que un empresario debe ser consciente en todo momento de cuál es la situación del balance de recursos de su empresa, en el sentido más amplio. Para asegurar una óptima situación competitiva, un buen gestor debe conseguir que el balance de la empresa esté saneado en todo momento pero también que los equipos productivos sean los más adecuados para su actividad y se renueven en el momento adecuado para evitar interrupciones de la producción.

Por otra parte, si el capital intelectual y humano son partes cruciales de la actividad, hay que asegurar un desarrollo continuo, obteniendo nuevas patentes antes de que disminuya el valor de las existentes y procurando atraer motivar y retener los mejores empleados para que se identifiquen con el proyecto de la organización. En caso de que la empresa detecte una debilidad en alguno de estos

**ACTA Finance**, es una "boutique financiera" especializada en adquisición, venta y valoración de empresas y en planes de negocio y viabilidad, con oficinas en España y Suiza.

En **ACTA Finance** ofrecemos un servicio especializado a la mediana su empresa, de alto valor añadido, y adaptándonos a las necesidades y características específicas de nuestros clientes.

**ACTA Finance** dispone de un equipo de profesionales altamente cualificados y especializados en las distintas áreas de actividad. Los consultores de ACTA Finance son especialistas en sistemas de valoración contando con las certificaciones y homologación que los acreditan como tales (CEVE, Peritos Judiciales Inmobiliarios, Cámara de Comercio de Valencia. Chartered Financial Analyst® ...).

Nuestra presencia internacional, a través de la oficina en Suiza, nos permite acceder a un amplio abanico de inversores industriales y financieros centro europeos, presentando a nuestro cliente vendedor una oferta deferencial de potenciales compradores.

Adquisición y venta de empresas

Valoración de empresas

Planes de negocio

Proyectos de viabilidad.

**Contacto:**



**902 909 632**



**grupoacta@actafinance.es**

**www.actafinance.es**

**www.actafinance.ch**

## Lo que un empresario debe pensar antes de iniciar una compraventa

frentes, el empresario deberá decidir si la situación puede corregirse de forma interna o si es preciso plantearse un cambio más radical con la ayuda de terceros como socios nuevos que aporten capital, nuevos proveedores de equipo productivo, investigadores externos o empresas consultoras de recursos humanos. En caso de que estas carencias no se puedan resolver por vía de la contratación puede ser necesario hacerlo mediante la búsqueda de un nuevo propietario o sea, la venta de la empresa.

---

### 4. Propuesta de valor

---

Un empresario debe ser consciente de cuáles son los elementos diferenciadores clave de su empresa. Debe saber si compite en valor añadido o en costos, o si su posición se basa en un diseño, en una marca reconocida o en una buena reputación. Una vez identificada la o las ventajas competitivas esenciales, la empresa debe saber hasta qué punto va a ser capaz de sostener esas ventajas a largo plazo. Si se detecta algún cambio o riesgo fundamental en los elementos que forman parte de dichas ventajas, habrá que replantearse el atractivo de seguir operando en la forma actual.

---

### 5. Entorno competitivo

---

Toda empresa debe conocer y controlar la evolución de la estructura de los mercados en los que opera. La empresa debe conocer y anticipar, por ejemplo, la tendencia de concentración en su sector que pueda ponerla en dificultades para competir. Por otro lado debe mantenerse siempre vigilante respecto a su posición en la cadena de valor del negocio, y detectar con suficiente antelación en qué punto las dinámicas competitivas de sus clientes o proveedores pueden debilitar su poder de mercado de forma irreversible.

---

### 6. Sustitutos o interacción con otras industrias

---

La aparición de nuevas tecnologías o nuevas formas de combinar productos o servicios anteriormente independientes pueden crear amenazas para una industria en su conjunto, pero también pueden crear nuevas oportunidades de negocio, o hacer a la empresa más apetitosa para un potencial comprador. Una empresa debe saber cómo es estas dinámicas van a afectar su propia industria. También deberá entender hasta qué punto está preparada para sobrellevar estos cambios, en comparación con sus potenciales competidores.

---

### 7. Regulación

---

**ACTA Finance**, es una "boutique financiera" especializada en adquisición, venta y valoración de empresas y en planes de negocio y viabilidad, con oficinas en España y Suiza.

En **ACTA Finance** ofrecemos un servicio especializado a la mediana su empresa, de alto valor añadido, y adaptándonos a las necesidades y características específicas de nuestros clientes.

**ACTA Finance** dispone de un equipo de profesionales altamente cualificados y especializados en las distintas áreas de actividad. Los consultores de ACTA Finance son especialistas en sistemas de valoración contando con las certificaciones y homologación que los acreditan como tales (CEVE, Peritos Judiciales Inmobiliarios, Cámara de Comercio de Valencia. Chartered Financial Analyst® ...).

Nuestra presencia internacional, a través de la oficina en Suiza, nos permite acceder a un amplio abanico de inversores industriales y financieros centro europeos, presentando a nuestro cliente vendedor una oferta deferencial de potenciales compradores.

Adquisición y venta de empresas

Valoración de empresas

Planes de negocio

Proyectos de viabilidad.

**Contacto:**



**902 909 632**



**grupoacta@actafinance.es**

**www.actafinance.es**

**www.actafinance.ch**

## Lo que un empresario debe pensar antes de iniciar una compraventa

Un cambio en el entorno legal en el que opera la empresa, puede tener un impacto muy grande sobre su valor. En determinados casos, la propia definición de la empresa, depende de su marco legal. En otros casos, la regulación dicta las barreras de entrada y salida en un mercado. Si la empresa es muy dependiente de estas barreras para mantener su competitividad, hará bien en anticipar las tendencias de una reforma legal.

Una vez que los riesgos ya son muy claros y notorios para los propietarios de la empresa, también lo serán para los potenciales compradores. El empresario puede y debe hacer uso de la información que dispone para anticiparse a los problemas. Hay que resaltar que ello no implica ocultar información a los posibles compradores. Puede ser que los compradores también sean conscientes de esos problemas, pero que piensen que ellos si van a ser capaces de darle la vuelta a la empresa, con instrumentos y estrategias que no están disponibles para los actuales propietarios.

---

### *8. Los árboles no deben impedir ver el bosque*

---

Aunque el análisis de la situación en cada uno de los ámbitos antes presentados se puede hacer de forma independiente, se debe también valorar íntegramente las consecuencias de dicho análisis. Es posible que ninguno de los elementos que describen la posición competitiva de una

empresa sean suficientes por si solos para aconsejar la venta, pero la aparición simultánea de varios factores de riesgo pueden hacer inclinar la balanza hacia la opción de la venta. Así por ejemplo una debilidad en la estructura de propiedad y gestión tendrá unas consecuencias muy graves si a ella se suma un deterioro de la situación competitiva, ya que si se encontrara en un entorno estable le daría tiempo para poner la casa en orden.

---

### *9. La cabeza debe mandar sobre el corazón*

---

En ocasiones, aún tras llevar a cabo un análisis exhaustivo y una valoración integral de la situación de la empresa y constatar un previsible deterioro de su situación competitiva, el empresario puede tener dificultades para rendirse a la evidencia y ser incapaz de llevar a cabo una reflexión fría y objetiva debido a factores emocionales que no tienen que ver con la situación de la compañía. Muchas veces ni siquiera se llega a este punto, por un proceso de negociación. Es comprensible que esto ocurra ya que una empresa para su propietario va más allá de la generación de recursos. Es importante que el empresario, logre poner a un lado los vínculos emocionales con la empresa y los sustituya con argumentos racionales. Probablemente esta perspectiva objetiva está fuera de la empresa y la familia. Como siempre, tomar decisiones a tiempo, será crítico para maximizar el valor de la empresa.

**ACTA Finance**, es una "boutique financiera" especializada en adquisición, venta y valoración de empresas y en planes de negocio y viabilidad, con oficinas en España y Suiza.

En **ACTA Finance** ofrecemos un servicio especializado a la mediana su empresa, de alto valor añadido, y adaptándonos a las necesidades y características específicas de nuestros clientes.

**ACTA Finance** dispone de un equipo de profesionales altamente cualificados y especializados en las distintas áreas de actividad. Los consultores de ACTA Finance son especialistas en sistemas de valoración contando con las certificaciones y homologación que los acreditan como tales (CEVE, Peritos Judiciales Inmobiliarios, Cámara de Comercio de Valencia. Chartered Financial Analyst® ...).

Nuestra presencia internacional, a través de la oficina en Suiza, nos permite acceder a un amplio abanico de inversores industriales y financieros centro europeos, presentando a nuestro cliente vendedor una oferta deferencial de potenciales compradores.

Adquisición y venta de empresas

Valoración de empresas

Planes de negocio

Proyectos de viabilidad.

**Contacto:**



**902 909 632**



**grupoacta@actafinance.es**

**www.actafinance.es**

**www.actafinance.ch**