

Errores a evitar en la venta de su empresa

¿Qué errores se deben evitar?

En el transcurso de la sucesión empresarial, los dueños de las empresas, en ocasiones toman ciertas acciones, u omiten ciertas otras, que provocan la pérdida de oportunidades de maximizar el valor. Estos errores, pueden ocurrir tanto en la etapa de planificación como en la de venta o proceso de transición. A continuación relacionamos algunos de los errores más comunes y qué debe evitarse cometerlos.

Errores en la etapa de planificación

- Esperar demasiado para comenzar la planificación y preparación: Deberá comenzarse la planificación antes de que comience activamente al proceso de venta
- Mal momento para la venta: La venta óptima (no siempre es posible), debe producirse cuando existe un pasado reciente de crecimiento, y se proyectan también años de crecimiento. Se debe tener en cuenta que los actuales dueños pudieran ser requeridos para gestionar la empresa en una etapa de transición.
- No hacer a la empresa un objetivo atractivo: Deberán acometerse acciones para asegurar que la empresa es

atractiva, como aquellas iniciativas que ayuden por ejemplo a retener a los principales clientes y empleados.

- Falta de entendimiento de los componentes que generan valor a la empresa: Es aconsejable contratar a un experto que emita una valoración de la empresa identificando los principales generadores de valor para la empresa y los accionistas. Esto podrá hacerse años antes de la venta, y actualizarse cada año con la idea de ver si se está actuando sobre estos generadores de valor.

Errores en la etapa de la comercialización

- Centrarse sólo en los Estados Financieros.
- Política fiscal inadecuada: Debe adecuarse la política fiscal para que los pagos sean los menores posibles.
- No contratar asesores experimentados: La aportación al proceso de expertos en este tipo de procesos, va a generar mucho más valor que el costo que supone su contratación.
- No entender los objetivos del comprador: Para maximizar el valor se recomienda, investigar al comprador antes de contactarlo y obtener información en las negociaciones y auditoría de compra.
- Considerar sólo competidores y operadores de la industria como potenciales compradores: Compradores en otras

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

Errores a evitar en la venta de su empresa

industrias podrían llegar a estar interesados, así como fondos de capital privado.

Errores en la etapa de la negociación

•No controlar la entrega de información: Asegurar que información altamente confidencial no se entregue prematuramente. Dicho esto, es importante sin embargo, entregar toda la información relevante, antes de que el comprador entregue su carta de intención.

•Centrarse más en el precio que en los términos de la transacción: La estructura de una transacción, que determina cuándo, cómo, y bajo qué condiciones el precio de compra debe ser pagado, son tan importantes como el precio acordado. Las implicaciones fiscales de las diferentes alternativas de compra, son también de la mayor relevancia.

•No crear alternativas: La fortaleza en la negociación, depende del número de alternativas creadas. Esta búsqueda de alternativas puede generarse por un proceso de concurso o explorando posibles compradores.

•Redactar una carta de intención que es ambigua: Redactar una carta de intención clara y comprensible, es importante para que todos los términos de la transacción se entiendan por las dos partes y no haya mal entendidos en el último momento.

•Perder foco en el negocio durante lo que dure la transacción: Los dueños y la directiva, deben permanecer centrados en la operación de la compañía. Cubrir las expectativas y proyecciones de estos meses que dura la transacción, es crítico para generar confianza en el comprador y maximizar el valor.

Un asesor en el proceso...

En todo proceso de venta, es recomendable, que la empresa cuente con la asesoría de un experto, desde el momento de la Planificación, Valoración y hasta el Cierre. El asesor, ayudará a la empresa entre otros a:

- Determinar el rango de Valor adecuado.
- Buscar inversores (nacionales o internacionales) cuando sea el caso, de una forma más discreta que si lo hace la empresa.
- Definir la estructura adecuada de venta y determinar los riesgos y oportunidades de cada esquema de financiación.
- Negociar con las partes y canalizar los distintos intereses.
- Permitir a la empresa seguir operando durante todo el proceso y con las menores distracciones posibles.
- Controlar el proceso, los tiempos, la confidencialidad y asegurar el mejor cierre posible.

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