



## **Guia para vendedores**

¿Ha llegado el momento de vender? Vender su empresa es una decisión importante. Ha dedicado tiempo, dinero y energía a crear, dirigir y gestionar su empresa. Puede que represente el trabajo de su vida. Si ya ha decidido que ha llegado el momento de vender, querrá contar con la mejor orientación profesional posible. En este caso, trabajar con un agente de negocios profesional puede marcar la diferencia entre deshacerse de la empresa y venderla al mejor precio y en las mejores condiciones.

A continuación figuran algunos de los temas y preguntas más frecuentes que plantean los vendedores. Si tiene alguna pregunta que no hayamos tratado, no dude en ponerse en contacto con nosotros.

### **Para vendedores de empresas**

Si ha llegado hasta aquí, entonces la venta de su empresa le ha despertado la suficiente curiosidad como para dar el primer paso. No tiene que comprometerse en este momento; sólo está informándose sobre lo que es necesario para vender su empresa con éxito. Esta sección debería responder a muchas de sus preguntas y ayudarle a atravesar el laberinto del propio proceso.

#### **Pregunta 1**

La primera pregunta que se hacen casi todos los vendedores es: "¿Cuánto vale mi empresa?" Francamente, si estuviéramos vendiendo nuestro negocio, eso es lo primero que querríamos saber. Sin embargo, vamos a aplazar un poco esta cuestión tan importante y a cubrir algunas de las cosas que necesita saber antes de llegar a ese punto. Antes de plantearte esa pregunta, tiene que estar dispuesto a vender por lo que el mercado esté dispuesto a pagar. Si el dinero es la única razón por la que quiere vender, entonces no está realmente preparado para vender.

#### **\*Insider Tip:**

No importa lo que usted crea que vale su empresa ni lo que quiera por ella. Tampoco importa lo que su contable, banquero, abogado o mejor amigo piense que vale su empresa. Sólo el mercado puede decidir cuál es el valor de su empresa.



## Pregunta 2

La segunda pregunta que tienes que plantearte es: "¿Realmente quieres vender este negocio?". Si vas realmente en serio y tienes una razón (o razones) sólida por la que quieres vender, lo más probable es que suceda. Puedes aumentar tus posibilidades de vender si puedes responder afirmativamente a la segunda parte de esta pregunta: "¿Tiene expectativas razonables?". Una respuesta afirmativa a estas dos preguntas significa que va en serio lo de vender.

## Los primeros pasos

Bien, supongamos que ha decidido dar al menos los primeros pasos para vender su empresa. Antes de pensar siquiera en poner su empresa a la venta, hay algunas cosas que debe hacer.

Lo primero que tiene que hacer es reunir información sobre la empresa.

Aquí tiene una lista de los elementos que debe reunir:

- Cuentas de pérdidas y ganancias de tres años
- Declaraciones del impuesto sobre la renta de la empresa
- Lista de instalaciones y equipos (Maquinaria y Equipo)
- El contrato de arrendamiento y los documentos relacionados
- Una lista de los préstamos contra la empresa (importes y calendario de pagos)
- Copias de los contratos de arrendamiento de equipos
- Una copia del contrato de franquicia, si procede
- Un importe aproximado del inventario disponible, si procede
- Los nombres de los posibles asesores externos

Notas:

Si usted es como muchos propietarios de pequeñas empresas, tendrá que buscar algunos de estos elementos. Después de reunir todos los elementos anteriores, debe dedicar algún tiempo a actualizar la información y rellenar los espacios en blanco. Lo más probable es que haya olvidado gran parte de esta información, por lo que es una buena idea revisar a fondo todo esto. Ponga todo lo anterior en un formato limpio y ordenado, como si fuera a presentárselo a un posible comprador. Todo empieza con esta información.

Asegúrese que los estados financieros de la empresa están actualizados y son tan precisos como pueda conseguirlos. Si está a mitad del año en curso, asegúrese que tiene las cifras del año pasado y las declaraciones de impuestos, y también las cifras del año hasta la fecha. Haga que



todos tus estados financieros sean presentables. A la larga, le saldrá a cuenta conseguir ayuda profesional externa, si es necesario, para poner en orden los estados financieros. Quiere presentar bien el negocio "sobre el papel". Como verá más adelante, la fijación del precio de una pequeña empresa suele basarse en el flujo de caja. Esto incluye el beneficio del negocio, así como el salario y los beneficios del propietario, la depreciación y otras partidas no monetarias. Así que no se asuste porque el resultado final no sea el que cree que debería ser. En el momento en que todas las cifras apropiadas se añaden a la línea de fondo, el flujo de caja puede parecer bastante bueno.

En algún momento, los posibles compradores querrán revisar sus cifras financieras. Normalmente no es necesario un balance a menos que el precio de venta de su empresa supere con creces la cifra de un millón de dólares. Los compradores quieren ver los ingresos y los gastos. Quieren saber si pueden hacer frente a los pagos de la empresa (más sobre esto más adelante) y seguir ganándose la vida. Seamos realistas, si su negocio no está haciendo un salario digno para alguien, probablemente no se puede vender. Es posible que pueda encontrar un comprador que esté dispuesto a asumir el riesgo, o un profesional con experiencia en el sector que sólo busque la ubicación, etc. y considere que puede aumentar el negocio.

#### \*Insider Tip:

La gran pregunta no es realmente por cuánto se venderá su negocio, sino cuánto podrá conservar. Las leyes fiscales federales determinan cuánto dinero podrá ingresar realmente en el banco. La forma jurídica de su empresa puede ser importante para determinar su situación fiscal a la hora de venderla. Por ejemplo: ¿Es su empresa una sociedad anónima, una sociedad colectiva o una empresa individual? Si está constituida como sociedad anónima, ¿se trata de una sociedad de tipo C o de una sociedad de tipo S? También hay normas fiscales que afectan a determinadas empresas en la financiación del vendedor. El punto de todo esto es que antes de considerar el precio o incluso la venta de su negocio, es importante que usted discuta las implicaciones fiscales de una venta de su negocio con un asesor fiscal. No querrá estar en medio de una transacción con un comprador sólido y descubrir que las implicaciones fiscales de la venta le van a suponer mucho más de lo que había calculado.

#### **¿Quiénes son los compradores?**

Los compradores compran empresas por muchas de las mismas razones que los vendedores venden empresas. Es importante que el comprador sea tan serio como el vendedor a la hora de comprar una empresa. Si el comprador no es serio, la venta nunca se cerrará. Estas son algunas de las razones por las que los compradores adquieren empresas:

- Despido, traslado (o a punto de serlo)
- Jubilación anticipada (forzosa o no)



- Insatisfacción laboral
- Deseo de un mayor control sobre sus vidas
- Deseo de hacer sus propias cosas
- Perfil del comprador

He aquí un vistazo a la composición del comprador individual medio que busca sustituir un empleo perdido o quiere salir de una situación laboral incómoda. Lo más probable es que sea un hombre (sin embargo, cada vez son más las mujeres que se dedican a los negocios por cuenta propia, por lo que esto está cambiando rápidamente). Casi el 50% dispondrá de menos de 100.000 dólares para invertir en la compra de un negocio. En muchos casos, los fondos, o parte de ellos, procederán de ahorros personales seguidos de ayuda financiera de familiares. El comprador nunca habrá tenido un negocio antes, y lo más probable es que compre un negocio que nunca había considerado hasta que se lo presentaron.

Su principal motivo para emprender un negocio es salir de su situación actual, ya sea el desempleo o un desacuerdo (o desánimo) laboral o conseguir una visa de inmigración. Los compradores potenciales quieren hacer sus propias cosas, estar a cargo de su propio destino, y no quieren trabajar para nadie. El dinero es importante, pero no ocupa el primer lugar de la lista; de hecho, probablemente esté en cuarto o quinto lugar en la lista general. Para perseguir el sueño de tener su propio negocio, el comprador debe ser capaz de dar ese "salto de fe" necesario para asumir el riesgo de comprar y explotar un negocio.

Los compradores que quieren entrar en un negocio estrictamente por dinero no suelen ser compradores realistas para pequeñas empresas. Tenga en cuenta los siguientes rasgos de un comprador dispuesto:

- El deseo de comprar una empresa
- La necesidad y la urgencia de comprar una empresa
- Los recursos financieros
- Capacidad para tomar sus propias decisiones
- Expectativas razonables de lo que la propiedad de la empresa puede hacer por él o ella

### **Lo que quieren los compradores**

Esto puede ser un poco prematuro si aún no ha decidido vender, pero puede ayudarlo en su proceso de toma de decisiones comprender no sólo quién es el comprador, sino también qué



querrá saber para comprar su empresa. He aquí algunas preguntas que podrían hacerle y que debería estar preparado para responder:

- ¿Cuánto dinero se necesita para comprar la empresa?
- ¿Cuál es el incremento anual de las ventas?
- ¿A cuánto asciende el inventario?
- ¿Cuál es la deuda?
- ¿Se formará el vendedor y se quedará un tiempo?
- ¿Qué hace que la empresa sea diferente, especial o única?
- ¿Qué define mejor el producto o servicio? ¿Trabajo de licitación? ¿Negocios repetidos?
- ¿Qué se puede hacer para que la empresa crezca?
- ¿Qué puede hacer el comprador para añadir valor?
- ¿Cuál es el panorama de beneficios tanto en los malos tiempos como en los buenos?

### **Los compradores quieren liquidez**

Lo primero que hay que tener en cuenta es que la gran mayoría de los compradores quieren comprar flujo de caja. Siéntese con su contable o tenedor de libros y empiece a poner en orden sus estados financieros, con el flujo de caja en primer lugar. La tesorería no es lo mismo que los beneficios. La mayoría de los compradores se fijan en la cuenta de pérdidas y ganancias o en la declaración de la renta, así como en las retribuciones del propietario o de la familia. Los compradores también se fijan en los grandes gastos puntuales, como un nuevo sistema informático o una remodelación. Tendrán en cuenta las partidas no monetarias, como la depreciación y la amortización. Se revisarán los gastos por intereses, así como los requisitos previos del propietario. Estos son elementos que un agente de negocios profesional tiene en cuenta cuando asesora a un cliente vendedor sobre el precio de venta.

#### **\*Insider Tip**

¿Qué pasa con Internet? Internet está de moda y, si su uso es apropiado para su empresa, crear un sitio web es importante no sólo para su negocio, sino también para un comprador. Muchos compradores son conscientes de lo que Internet está haciendo por muchas empresas. Si tiene un sitio web para su negocio, puede ser una gran ventaja.

### **¿Qué puede hacer usted? Las apariencias cuentan**

El momento de sustituir ese viejo equipo desgastado es antes de que decida venderlo. No dé por sentado que el nuevo propietario querrá hacerlo o que el precio será ligeramente inferior por no haberlo sustituido. El momento de "acicalar" el negocio es ahora, aunque no vaya a venderlo.



Arregle el rótulo, cambie la apariencia, pinte el local... dele un buen aspecto. Aunque no esté vendiendo, es bueno para el negocio, y nunca se sabe cuándo llegará el momento de vender. Tenga en cuenta que todo lo que aumenta las ventas también aumenta los beneficios y el importantísimo flujo de caja.

### **Todo tiene valor**

Hay otras cosas que añaden valor a su empresa. No descarte el valor de las listas de clientes, los productos y/o técnicas patentados, los equipos en buen estado, las recetas secretas, los programas de software personalizados o los buenos empleados. Estos elementos se denominan "elementos fuera de balance" y, aunque no se utilizan en la mayoría de los modelos de fijación de precios, añaden valor. Examine su empresa con mucho cuidado para no pasar por alto los elementos que la hacen más atractiva para el comprador.

### **Elimine las sorpresas**

Mucho antes de poner su empresa en venta, elimine las sorpresas. Revise todas las facetas del negocio y ponga remedio a cualquier problema que pudiera aparecer durante el proceso de venta. A nadie le gustan las sorpresas, sobre todo a los compradores potenciales. Ya sean problemas legales, contables, medioambientales o de cualquier otro tipo, resuélvalos ahora.

#### **\*Insider Tip**

Esto puede parecer algo que debería haberse hecho cuando se puso en marcha la empresa, por lo que puede ser "a posteriori". Debe crear un manual de operaciones. Puede que ya tenga uno, que lo haya empezado hace años o, simplemente, que haya pensado en hacerlo. Ahora es el momento. De hecho, puede crear valor añadido a la empresa. Incluso si no lo hace, impresionará a los compradores de que usted tiene su negocio "actuar" juntos y debe ayudarlo a vender con mayor rapidez y eficacia. Preparar un manual sobre el funcionamiento de su empresa también puede ser útil aunque no quiera venderla. No hace falta que sea muy elaborado, basta con que cubra los aspectos básicos. Una colección de anuncios que hayas puesto en un catálogo o muestra de productos, publicaciones o menús (si el negocio está relacionado con la alimentación) también es impresionante. Incluya cualquier cosa relacionada con el negocio que pueda ser útil para un nuevo propietario. Sin embargo, no incluyas nada que sea privado, como listas de clientes, proveedores o recetas secretas, etc.

Estamos deseando trabajar con usted para encontrar un comprador adecuado para su empresa. Usted, como vendedor, es una parte integral de todo el programa de marketing. A continuación encontrará algunas recomendaciones amistosas que le ayudarán en nuestros esfuerzos de marketing cuando decida que está listo para vender.



- Mantenga un horario de funcionamiento normal. Puede haber una tendencia a "decepcionar" cuando pone su negocio a la venta. Sin embargo, es importante que los posibles compradores vean su negocio en su mejor momento.
- Repare los rótulos, sustituya las luces exteriores, etc. No querrá que su negocio parezca descuidado.
- Mantenga el inventario a un nivel constante. Si deja que su inventario baje, su negocio parecerá descuidado. En todo caso, aumentelo para que su negocio parezca ocupado.
- Retire los objetos no incluidos en la venta y los innecesarios, especialmente si no funcionan.
- Repare los equipos que no funcionen o retírelos si no los utiliza.
- Ordenar los locales exteriores.
- Arreglar el interior del negocio, etc.
- También puede resultarle útil analizar su empresa desde la perspectiva de un comprador. Intente ponerse en el lugar de un posible comprador de la empresa. ¿Qué haría usted para hacerla más atractiva o más vendible? Obviamente, los registros financieros de su empresa son fundamentales para la venta de la misma, pero su aspecto también es importante. La primera impresión es la que cuenta. Si a un comprador potencial no le gusta el aspecto de su empresa, es posible que el resto nunca tenga una oportunidad.

Si tiene alguna pregunta, no dude en llamarnos. Estaremos encantados de atenderle:

[info@rpsgrouprealestate.com](mailto:info@rpsgrouprealestate.com)