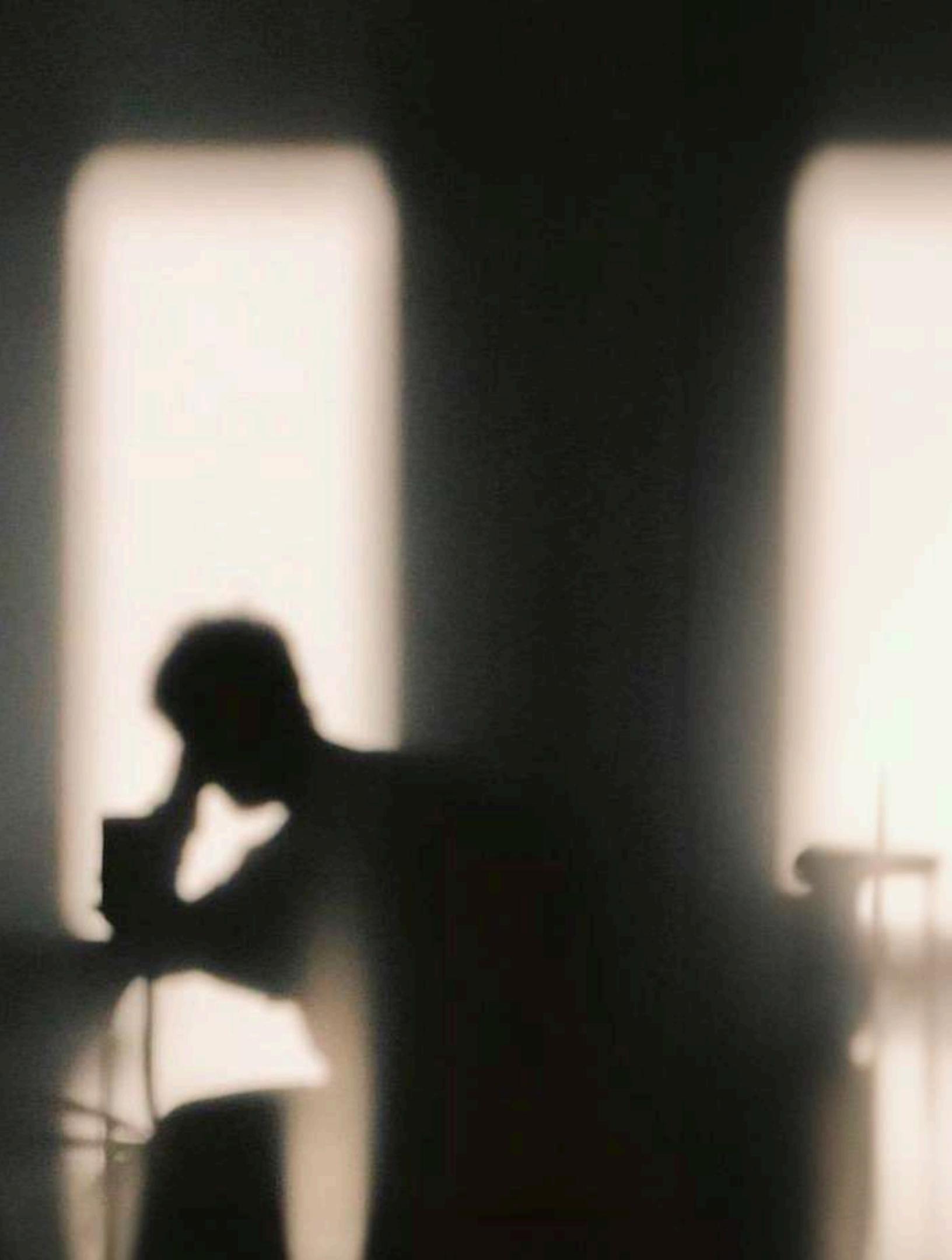


¿Puedo vender mi empresa?

Claves prácticas para empresarios que se plantean la venta

Índice

01	¿Por qué vender una empresa?	p. 4
02	El punto de vista del vendedor	p. 8
03	El punto de vista del comprador	p. 11
04	El proceso de la operación	p. 14
05	Conclusiones y recomendaciones	p. 16



El momento lo es todo: claves para una venta estratégica y rentable

Prácticamente **toda empresa en vendible**: la clave está en su **valor**, las **condiciones de la operación** y el **momento** elegido.

El objetivo no es solo "vender", sino **vender bien**: maximizando precio, minimizando riesgos y cuidando legado y equipo.

Elegir el **momento óptimo** puede marcar la diferencia entre una operación excelente, aceptable o inviable.



01.
¿Por qué vender
una empresa?

01. ¿Por qué vender una empresa?

¿Cuándo NO es aconsejable vender?

Evitar iniciar un proceso de venta cuando la empresa sufre:

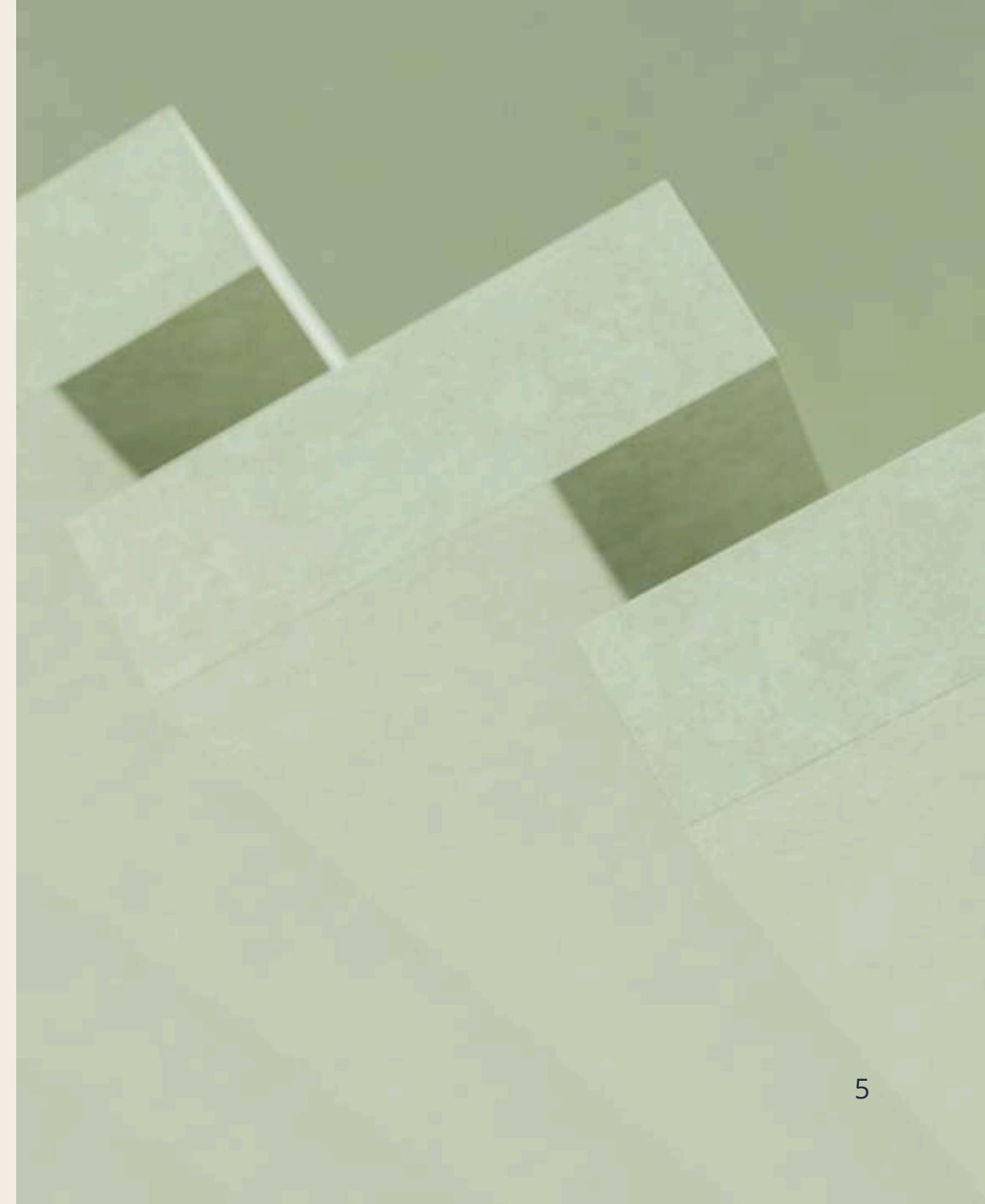
Tensiones de tesorería graves o recurrentes.

Estancamiento claro o caída de ingresos sin plan creíble de recuperación.

Situaciones legales o regulatorias adversas relevantes.

Falta de claridad en datos, procesos o reporting (contabilidad poco fiable, información dispersa).

En estos casos, es preferible **corregir primero** y vender después.



01. ¿Por qué vender una empresa?

¿Cuándo es un buen momento para vender?



Las condiciones suelen ser mejores cuando la empresa:

Muestra crecimiento sostenido y tiene una **proyección razonable** a futuro.

Genera caja de forma recurrente y demostrable.

Cuenta con **productos o servicios diferenciados** en el sector.

Tiene **datos y procesos ordenados y transparentes**, comprensibles para un tercero.

01. ¿Por qué vender una empresa?

¿Cuánto vale mi empresa?

No hay una respuesta única sin análisis, pero el mercado suele valorar la empresa en base a:

Valoración de los **activos**.

Por **flujos de caja** (descuento de flujos).

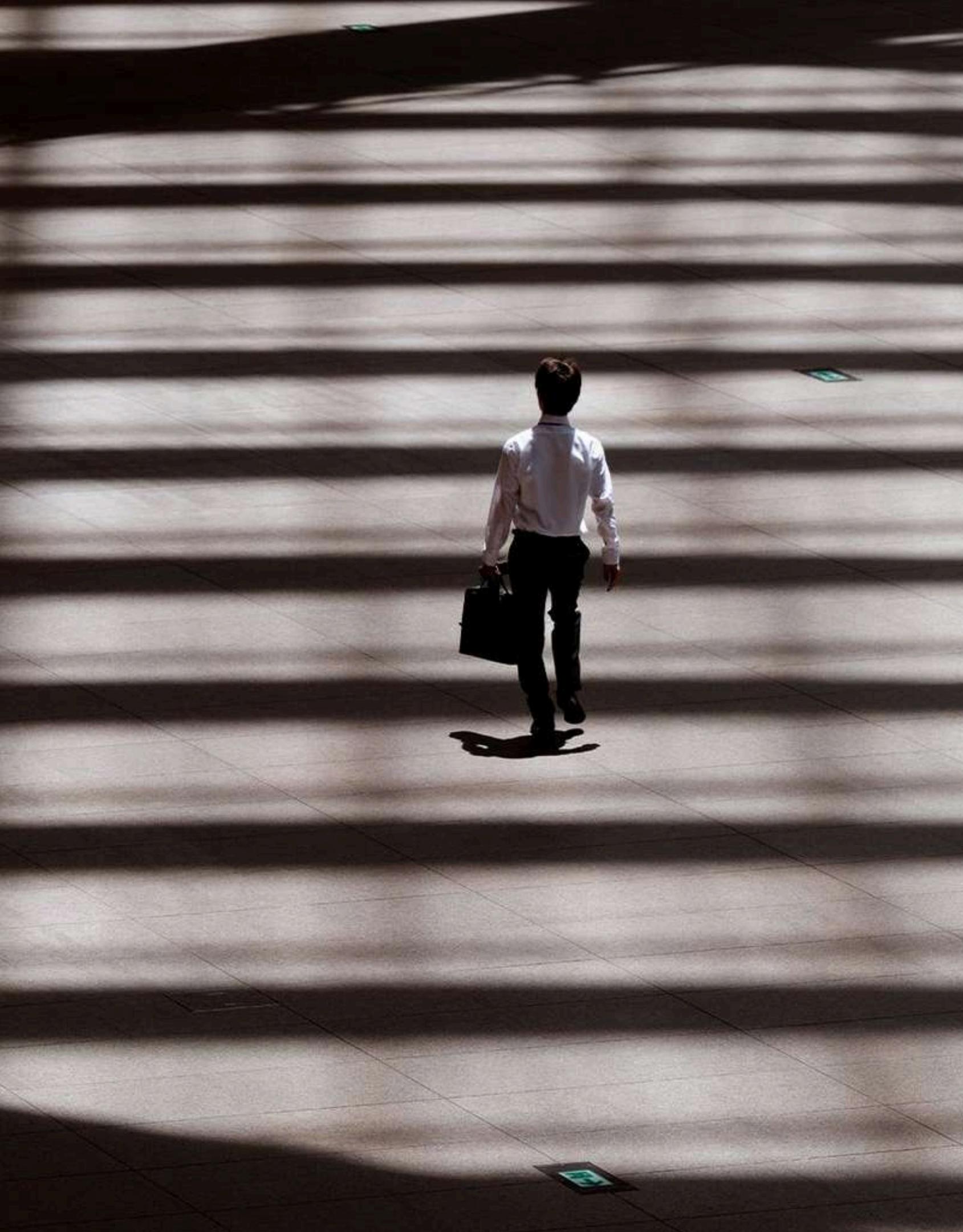
Por múltiplos del EBITDA o EBIT (Enterprise Value), descontando la deuda financiera neta, se llega al valor de las acciones (Equity Value).

Lo esencial:

Que el **vendedor tenga claro** el rango de valor que quiere alcanzar.

Analizar si ese valor es realista según la situación del negocio y el mercado.





02.
El punto de vista
del vendedor

02. El punto de vista del vendedor

Opciones de venta

Venta del 100% del capital

Salida total de los accionistas

Se puede pactar un **periodo de transición** para asegurar el relevo

La opción adecuada depende de:

Horizonte personal del empresario

Venta parcial

Venta de una parte, manteniendo una participación relevante

Puede implicar ceder o no la mayoría

Útil para **captar capital**, reducir el riesgo personal y acompañar un **proyecto de crecimiento**

Necesidades de liquidez

Potencial de crecimiento y apetito de riesgo

02. El punto de vista del vendedor

¿Estoy preparado?

Los accionistas deben tener un
convencimiento firme

La empresa debe

Si el comprador percibe dudas, opacidad o
riesgo significativo, es probable que

Iniciar un proceso y no cerrarlo puede **cerrar puertas futuras** y dañar la credibilidad.

Tener los procesos **claros y documentados**, entendibles por un comprador.

Estar lo menos expuesta posible a **riesgos legales, fiscales, laborales o regulatorios**.

Reduzca el precio

Abandone la operación



03.
El punto de vista
del comprador

03. El punto de vista del comprador

¿Qué busca un comprador industrial?

Suele estar enfocado en:

Ampliar su cuota de mercado o entrar en nuevas zonas geográficas

Ampliar su gama de productos o servicios

Aumentar su capacidad productiva o mejorar eficiencia

Incorporar un **equipo directivo y técnico sólido**

Valora mucho:

Marca reconocida

**Cartera de clientes y
productos**

Integrabilidad de procesos y
sistemas



03. El punto de vista del comprador

¿Qué busca un inversor financiero?



Sus prioridades suelen ser:

Equipo directivo capaz de liderar un proyecto de crecimiento

Capacidad de generación de caja clara y recurrente

Proyecto de crecimiento definido (orgánico y/o inorgánico)

Valora especialmente:

Reconocimiento de marca

Catálogo de productos/servicios bien definido

Histórico de resultados y evolución

Claridad y fiabilidad de la información financiera

Organización de la empresa y gobierno interno



04. El proceso de la operación

04. El proceso de la operación

Proceso típico de venta





05. Conclusiones y recomendaciones

05. Conclusiones y recomendaciones

Claves para asegurar una venta exitosa

Elegir bien al comprador
según el tipo de operación

Alineación entre
accionistas

Preparar la empresa
antes de salir al mercado

Para una venta del 100% (o cercana) suele generar más valor un **comprador industrial**.

Para una venta parcial, con visión a largo plazo, la figura de un inversor financiero puede ser más adecuada.

Es clave que todos compartan **objetivos de valor, plazos y motivaciones** de la venta.

Ordenar información y procesos

Identificar y reducir riesgos

Presentar una historia de negocio **coherente, atractiva y creíble**

¿Puedo vender mi empresa?

Sí

La verdadera pregunta es:

¿En qué condiciones, a quién
y cuándo tiene más sentido hacerlo?

Si quieres valorar opciones concretas para tu empresa, podemos analizar tu caso.

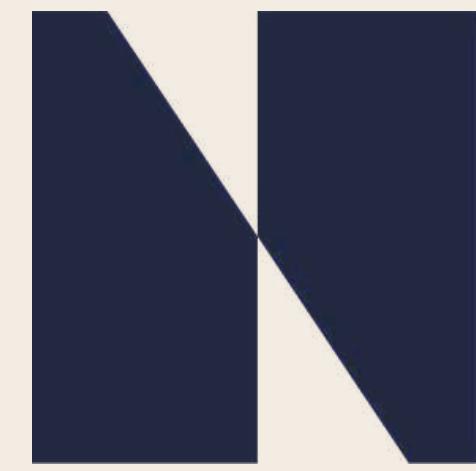


Impulsamos

decisiones

crecimiento

negocios



Navarro
Abogados y asesores tributarios

navarroabogados.net