

¿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:

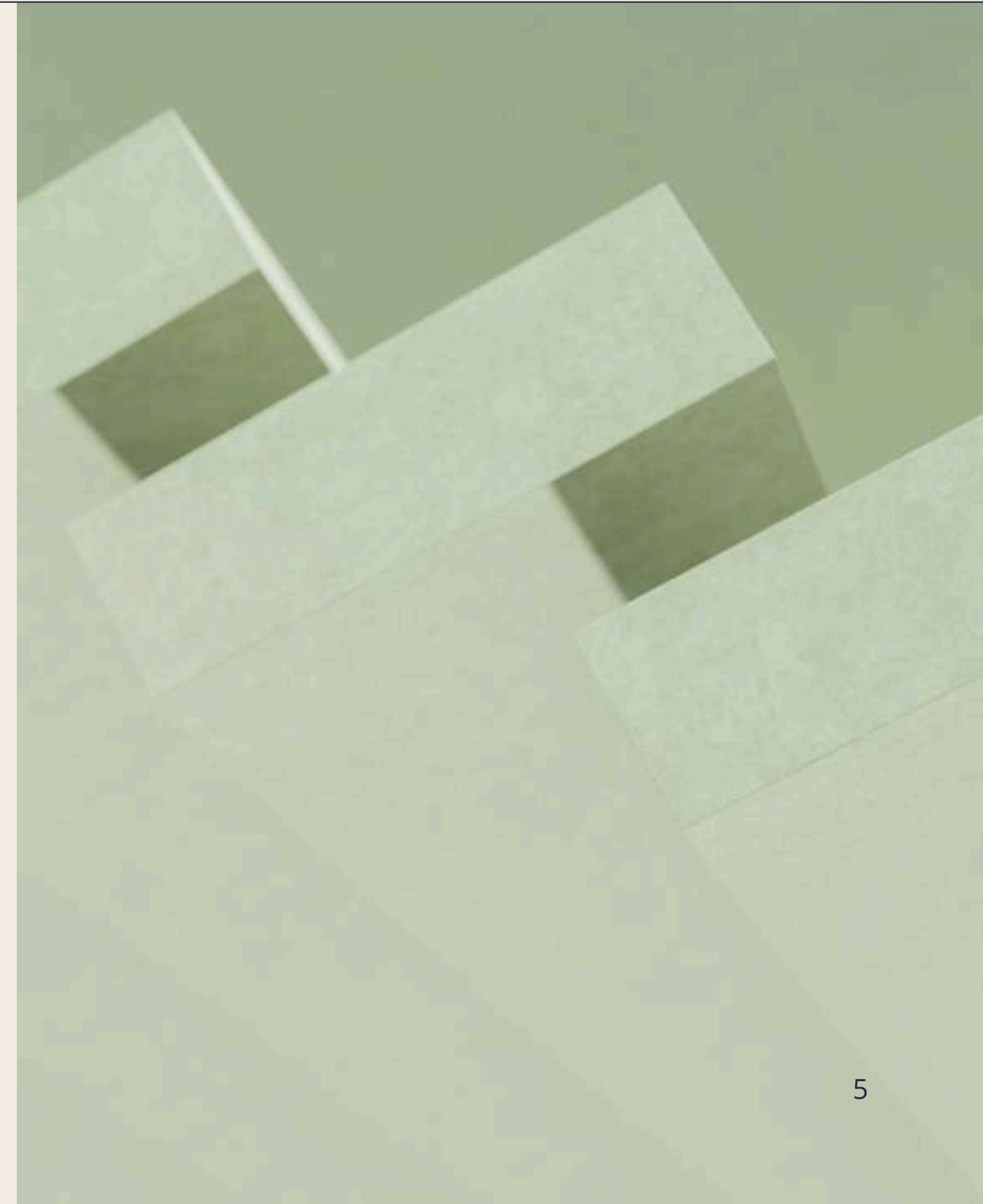
Tensiones de tesorería graves o recurrentes.

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).

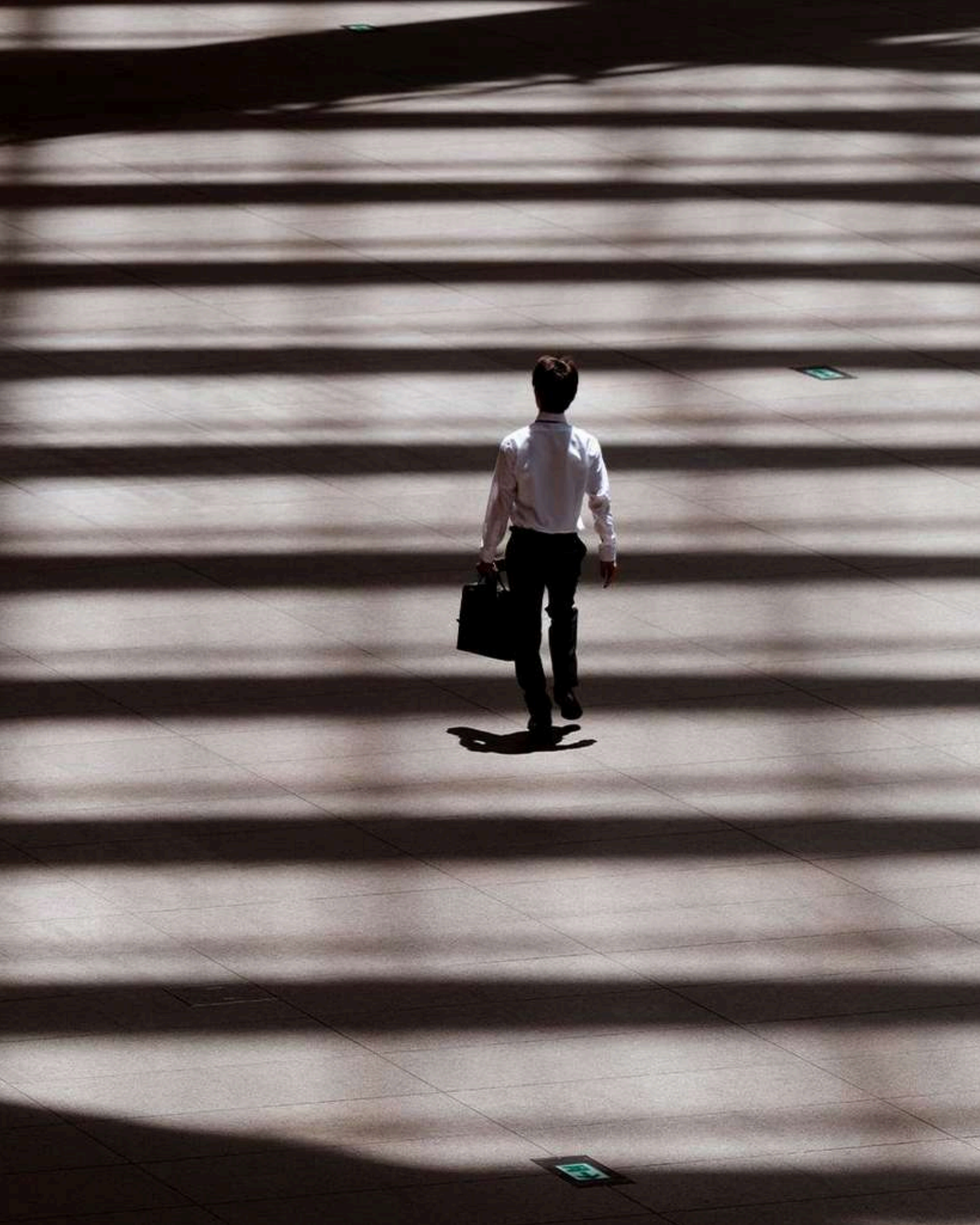
Por múltiplos del EBITDA o EBIT (Enterprise Value), descontando la deuda financiera neta, se llega al valor de las acciones (Equity Value).

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

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**

La opción adecuada depende de:

Horizonte personal del empresario

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



¿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

Claridad y fiabilidad de la información financiera

Catálogo de productos/servicios bien definido

Organización de la empresa y gobierno interno

Histórico de resultados y evolución

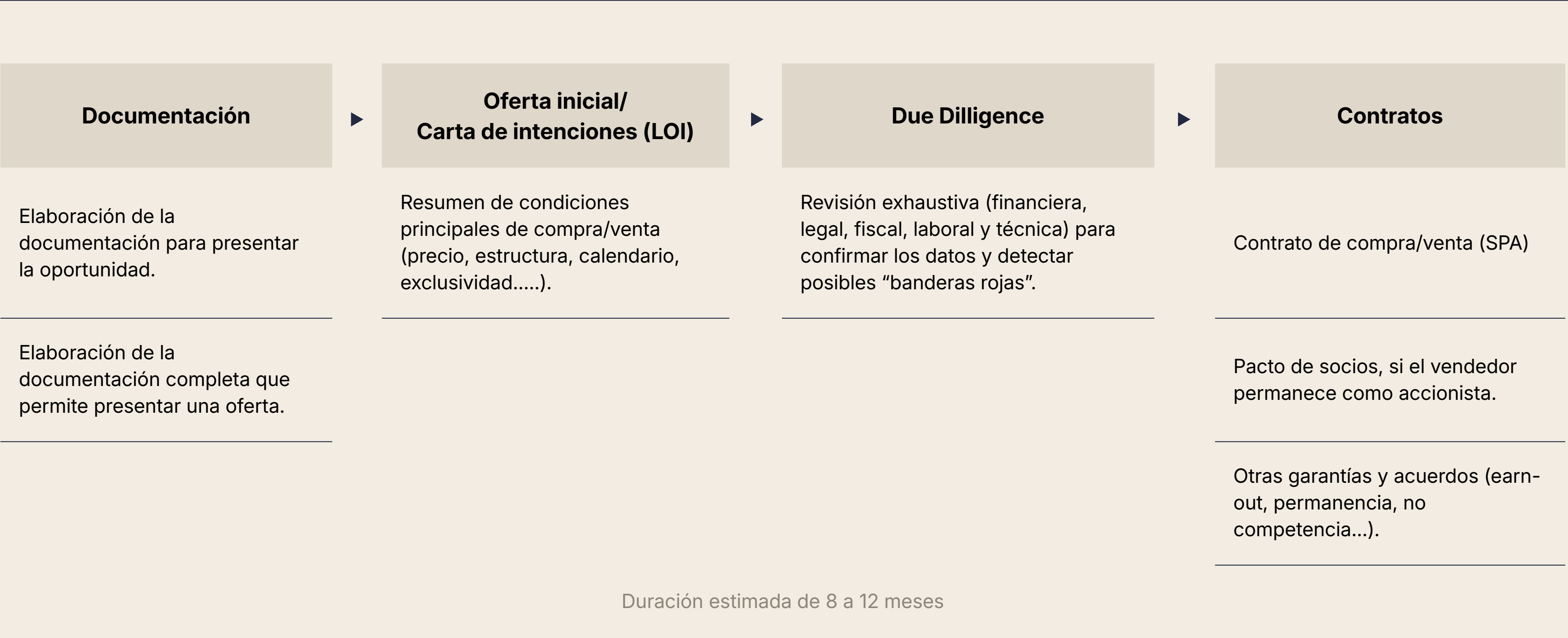
An abstract background on the left side of the slide, featuring numerous overlapping, curved layers of light beige and cream-colored paper or cardstock, creating a sense of depth and movement.


04.

El proceso de la operación

04. El proceso de la operación

Proceso típico de venta



A vertical image on the left side of the slide showing a hand holding a book, with a blurred background of a window or railing.

05. Conclusiones y recomendaciones

05. Conclusiones y recomendaciones

Claves para asegurar una venta exitosa

Elegir bien al comprador
según el tipo de operación

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.

Alineación entre
accionistas

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

Preparar la empresa
antes de salir al mercado

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





navarroabogados.net