



El decálogo para la venta

¿Cómo vender exitosamente una empresa?

ALEJANDRO INDACOCHEA

Consultor internacional

La venta de una empresa es un proceso bastante profesional y especializado, que para ser llevado adecuadamente involucra una cuidadosa planificación y ejecución de sus diferentes etapas. Pocos acontecimientos hay en la vida del empresario que sean más importantes que la venta de su empresa. Una reciente investigación señala que sólo una de cada cinco empresas que inician el proceso de venta logra concretarlo adecuadamente. Como resultado de la experiencia lograda en diferentes procesos, presentamos diez consejos prácticos a tener en cuenta para poder vender exitosamente una empresa.

1. El mejor momento para vender una empresa es cuando el negocio y el sector en que se desenvuelven están bien. No espere entrar en crisis para recién pensar en vender la empresa.
2. Las empresas no se venden de inmediato o de improvisado; una buena venta tiene que planificarse cuidadosamente y lleva de cuatro meses a un año.
3. Nunca trate de vender usted mismo su empresa; es el peor negocio que podría hacer. La venta de una empresa es un proceso especializado que requiere de un manejo profesional y objetivo.
4. Busque por todos los medios los compradores más adecuados (estratégicos) del negocio, para quienes la empresa potencialmente vale más. La habilidad para llevar adelante el negocio y la capacidad financiera son los principales requisitos.
5. Genere competencia entre los potenciales compradores, es la base para el éxito del proceso de venta; siempre tenga compradores alternativos.
6. Elabore un folleto de venta que resalte las fortalezas y el potencial del negocio a futuro, pero sea en todo momento fidedigno y veraz con la información proporcionada.
7. Conozca todos los detalles estratégicos del negocio y dónde se genera el valor; todo esto es clave para llevar a cabo una buena negociación.
8. Tenga en claro los motivos por los cuales los potenciales compradores están interesados en la empresa o qué buscan en ella para poder negociar adecuadamente.
9. No confunda los roles; abogados, asesores y auditores son importantes, y cada uno tiene su propia participación en el proceso de venta. La negociación de la venta misma de la empresa es un proceso aparte.
10. Facilite la venta al comprador y ponga todo el proceso en términos claros y sencillos para llegar a un acuerdo en el más breve plazo y en la forma más armoniosa. 